

ESTRATEGIA INTERNACIONAL

MORTON A. KAPLAN,
de la Universidad de Chicago

SCHELLING * NOS PRESENTA una serie de ensayos sustancialmente ya publicados en revistas especializadas. En ellos trata el autor de aplicar la estrategia teórica a aspectos sociológicamente relevantes que no están encuadrados dentro de las matemáticas formales de la teoría. Es así como su libro representa una sorprendente contribución original a lo ya escrito sobre la materia.

Los artículos que incluye Schelling se publicaron en los años de 1957 a 1960 y en general tienen un mismo tema que se prolonga en todos ellos —concretamente el de que la teoría formal no constituye un instrumento analítico lo suficientemente apto para explicar las negociaciones que tienen lugar en la vida real. A pesar de esta sólida directriz, no me parece que otros aspectos del análisis de Schelling representen un punto de vista igualmente consistente.

Pero insistir sobre este punto, sin embargo, sería pedante, porque en este volumen el lector descubrirá muchos análisis claros y penetrantes sobre problemas estratégicos que enriquecen el tema. Una de las contribuciones más notables de Schelling es la del concepto de lo destacado. El autor ha adelantado mucho en la investigación sobre la distinción entre primero y segundo movimientos estratégicos, sobre compromisos, promesas, amenazas y castigos autoimpuestos. Esta clase de castigos están relacionados con el viejo supuesto de luchar mejor cuando se halla el individuo acorralado, y ha analizado muchos casos en los que resulta ventajoso hallarse en tal situación.

Por ejemplo, si Jrushchov compromete su prestigio en que será destituido y ejecutado a menos que los Estados Unidos le hagan concesiones, o a menos que recurra a una guerra nuclear, tiene ventajas en sus negociaciones con los dirigentes norteamericanos. Si la suerte del régimen comunista fuera unida a la ausencia de concesiones la posición de éstos para negociar sería aún peor.

Schelling estudia asimismo situaciones que suponen promesas. Los Estados Unidos y la Unión Soviética podrían preferir, en lugar del mundo en el que hay armas atómicas,

* THOMAS C. SCHELLING: *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press, 1960.

uno en que no las hubiera. Ambos tendrían entonces un incentivo para ponerse de acuerdo en la destrucción de ellas, siempre que cada uno pudiera creer la promesa del otro respecto a destruir las suyas. Pero ninguno tendría un aliciente para cumplir la promesa si no se les puede inducir a ello. Y no puede creerse la promesa a menos que cada parte pueda entregar a la otra algunos "rehenes para las contingencias". Una solución que sugiere Schelling para alcanzar una versión menos severa de este problema es la de la "descomposición", la de donaciones interdependientes y concomitantes a un tercer cuerpo. La falta de cumplimiento no entrañaría un riesgo inaceptable. Si el desarme fuera deseable podría hallarse alguna forma de progreso por etapas que hiciera aceptables los riesgos implícitos en cada etapa. Por supuesto, debe notarse que en esta tesis nada hace inherentemente deseable el desarme o abraza la disponibilidad de un esquema de descomposición que ofrezca riesgos aceptables en cada etapa.

Una de las ideas interesantes desarrolladas por el autor es la de lo desatinado de las amenazas. Se ha argumentado por mucho tiempo que el intimidamiento nuclear es efectivo únicamente si se sabe o al menos se cree que la ejecución sea automática. Pero el riesgo de la amenaza nuclear puede ser suficiente para disuadir de una guerra. Por cierto que podría discutirse que aún una ligera probabilidad sería suficiente, bajo casi toda circunstancia, para disuadir a un oponente racional. No tiene que creer en la amenaza; en lo que tiene que creer es en que existen algunas posibilidades de que pudiera realizarse. Schelling lleva este argumento más allá y explora el uso deliberado de recursos arriesgados. Así una crisis provocada puede acarrear el riesgo no de que un país opte por la guerra nuclear, sino de que ésta pueda resultar de la crisis. Ello ofrece un incentivo para enfriar las crisis y para alcanzar cierta clase de arreglos, mientras que en ausencia de éstas puede no presentarse el incentivo para el acuerdo. Una guerra limitada lleva el riesgo de una guerra total. Y más todavía, hay formas de comportamiento arriesgado en una guerra limitada que pueden inducir al enemigo a transar en sus demandas. Hay también grados de comprometimiento que pueden provocar esta clase particular de riesgo. Así, los comunistas pueden creer que los E. U. no tomaríamos una decisión deliberada para ir a la guerra en el Sudeste de Asia y sin embargo podemos llegar a estar comprometidos con movimientos de tropas y con abastecimientos, y esta complicación puede conducir a la guerra, no en términos de una decisión deliberada de hacerla, sino como una consecuencia de vernos complicados, o por cambios en la

situación y por las decisiones soviéticas. Tal posibilidad debiera servir para volver todavía más cautos a los dirigentes soviéticos.

Una de las demostraciones más interesantes que nos obsequia Schelling es la de que los "equilibrios" militares pueden ser resultado tanto de la dimensión absoluta de los sistemas armamentistas como de sus dimensiones relativas. En una situación en la que todas las armas de combate fueran cohetes y en la que un ataque no fuera desatado a menos que las fuerzas de represalia se redujeran por debajo de un número establecido arbitrariamente (ese número sería con el que se causara un daño inaceptable), se concluye que un primer golpe lanzado con prioridad podría ser razonable, a bajos niveles de armamento, si ambas partes tienen el mismo número de armas de ataque. Ésta es una situación muy inestable porque el temor a un ataque del oponente puede inducir al ataque. La existencia de mayores volúmenes de proyectiles en ambos lados llega a hacer indispensable una ventaja cada vez más grande en número, para volver racional la guerra preventiva, esto es, para reducir las fuerzas enemigas atacantes por debajo del número necesario para causar daño inaceptable. Así, sin tomar en cuenta otros factores, mientras mayores sean las fuerzas en proyectiles en ambos bandos, mayor debe ser la ventaja numérica del atacante, más difícil le será ocultar la cantidad de sus adquisiciones y será muy difícil económicamente alcanzar esa superioridad necesaria para el ataque. En esta forma, con el aumento en número, la situación militar se vuelve más estable. Por supuesto que otros factores complican el asunto: el tamaño del foco del conflicto bélico, precisión, seguridad, solidez de las bases, secreto, movilidad, etc.

Entre todas las cualidades del volumen que se comenta, debe criticársele que en cierto grado ha menospreciado mucho de lo escrito sobre la teoría estratégica, cuando hubiera sido más propio modificarlo. Porque aun cuando queda admitido que el problema de comparar la utilidad marginal es delicado, aun cuando nadie haya expuesto todavía una técnica científicamente aceptable, habría que dar significado a tales comparaciones, a pesar de lo mucho que podemos pensar que algunas de ellas se hacen en la práctica y que entran en la determinación de las negociaciones. La objeción de Schelling no se dirige a este problema sino más bien a la legitimidad de tomar en consideración tales comparaciones suponiéndolas determinables.

Los argumentos del autor para no considerar útiles la psicología de las negociaciones y las comparaciones interpersona-

les no pueden defenderse, a menos que puedan hacerse compromisos irrevocables, que estos compromisos encierren castigos mayores que los que ocurrirían de ejecutarse la amenaza que supone el compromiso, y que los aspectos repetidos de la estrategia teórica carezcan de importancia.

Debemos expresar serias dudas sobre todas estas suposiciones con respecto a las negociaciones, muy importantes, en política internacional. Considérese una situación en la que la Unión Soviética amenaza con enviar tropas a Laos. Los Estados Unidos responden que si las envía, emprenderá una represalia nuclear limitada. La Unión Soviética envía las tropas a pesar de todo, quizás considerando la amenaza norteamericana como un alarde. Los Estados Unidos pueden reconsiderar su amenaza o ejecutarla. La Unión Soviética puede iniciar una retirada o proseguir. El examen revela que por debajo de cada movimiento existe una estructura complicada. A las primeras siguen otras, pero con excepción de la guerra nuclear total, no hay un claro fin —o principio— de la estrategia. Cuando las descomponemos, vemos que la mayoría de los compromisos son de una naturaleza íntegra de tanteo. Podríamos crear un tipo de artefacto que no responda ya a nuestro control y que ejecutaría nuestra amenaza respecto a las tropas soviéticas en Laos. Pero, por razones obvias, es muy difícil hacerlo; tampoco sería deseable; y sin embargo, excepto esto, la mayor parte de los compromisos son probablemente revocables, independientemente de su costo.

Indudablemente en el ejemplo que hemos examinado se hacen algunos arreglos de naturaleza irrevocable durante el proceso. Las amenazas comprometen irrevocablemente el prestigio de un país. El envío de tropas es un compromiso parcial que se ahonda por compromisos posteriores. Tales compromisos alteran la verosimilitud de las políticas de represalia nuclear y consecuentemente afectan la posición de regateo. Las penas que entraña el retiro de una situación dada son, sin embargo, pequeñas si se comparan con las de la guerra nuclear. No existe una necesidad racional de permanecer comprometido. Las cuestiones que entran en escena aquí dependen en grado considerable de qué tanto anhela cada lado el objetivo particular, cuánto están dispuestos a dar para lograrlo y las estimaciones que cada uno hace respecto a las del otro. Así la psicología de los ajustes se vuelve aplicable hasta en el caso simple, puesto que el castigo que refuerza a la amenaza es mucho más pequeño que los costos de la guerra nuclear. De cómo opera la amenaza resultante de hallarse

comprometido depende también del grado en que cada parte se halla complicada.

La necesidad de coordinación, reconocida por otros autores y por la brillante contribución de Schelling, radica en sus amplias discusiones de la sociología de la estructura en los movimientos estratégicos. Desecha mucho, sin embargo, del aspecto relevante de la psicología de la negociación, privándose así del elemento sociológico adicional que fue fundamental en el desarrollo de esta disciplina y que es tan importante. A pesar de ello, se trata de un libro intelectualmente poderoso, plétórico de razonamientos sutiles y profundos, y que habrá de ser fundamental para todos los estudiantes serios de esta materia.

A LA ZAGA DE LA CHINA CONTINENTAL

MODESTO SEARA VÁZQUEZ

de la Universidad Nacional de México

PUEDA AFIRMARSE QUE LA APARICIÓN de la China Popular en el campo de la política internacional, con rango de gran potencia, es el acontecimiento más importante de la postguerra. Ese país dividido, sumido en la anarquía y sujeto a todas las codicias extranjeras vuelve a ser un ente fuertemente unido y capaz de inquietar incluso al coloso americano.

Por eso ofrece un gran interés este libro de Doak Barnett.* En efecto, es una obra metódica, clara, que somete los hechos a un análisis objetivo, frío a veces, pero en todo caso desapasionado; y en esto estriba su mérito más grande: no trata de interpretar los hechos con arreglo a sus conveniencias, sino que lo hace de acuerdo con la más rigurosa lógica.

Fue incapaz el Kuomintang de ordenar su vida política y de desarrollar la economía, agregando a ello una gran corrupción en el gobierno. El descontento cundió entre las masas campesinas y los intelectuales, descontento que fue muy bien utilizado por los rebeldes comunistas, los que a través de una lucha de casi treinta años terminaron por adueñarse del poder. El triunfo de los comunistas chinos es obra esencialmente china; y las ayudas exteriores que recibieron ambos contendientes, nacionalistas o comunistas, fueron mínimas.

* A. DOAK BARNETT: *Communist China and Asia, Challenge to American Policy*. Council on Foreign Relations, New York; 1960.