

# Los alcances del efecto pacificador del comercio sobre conflictos externos

## Caso de estudio sino-japonés

Ksenia Dishkant\*

### Resumen

El presente trabajo busca acercar el debate sobre el alcance del efecto pacificador del comercio. Para tal propósito se presentan tres mecanismos que sirven de canales para su transmisión: 1. Costos; 2. Preferencias; 3. Información. La efectividad de cada mecanismo en relación a su capacidad disuasoria del conflicto militarizado se encuentra con varias restricciones que serán explorados a través del caso de estudio de las relaciones sino-japonesas para el periodo comprendido entre 1970 hasta 2012 a la luz de nuevas tendencias en el proceso de globalización.

*Palabras clave:* Dividendos de la paz; Ganancias relativas; Efecto pacificador comercio; Conflicto

### Abstract

This paper seeks to bring the debate on the scope of the pacifying effect of trade. For this purpose, three mechanisms which serve as channels for transmission are presented: 1. Costs; 2. Preferences; 3. Information. The effectiveness of each mechanism in relation to its deterrent capacity in the militarized conflict will be explored through case study of Sino-Japanese relations to the period covered between 1970-2012 in the light of new trends the globalization process.

*Keywords:* Peace dividends; Relative gains; Pacifying effect; Trade; Conflict.

### Introducción

Los estudios sobre la guerra y el manejo de crisis predicen que las guerras no deberían ocurrir cuando son excesivamente costosas y/o cuando existe in-

\*Candidata a Doctor en Economía UCEMA, Mg. en Economía Aplicada y en Ciencias de los Estados. Correo electrónico: conde.dishkant@gmail.com

Artículo recibido: 20-05-12 Artículo aceptado: 28-09-12

MIRÍADA. Año 5 No. 9 (2013) p. 129-147

© Universidad del Salvador. Facultad de Ciencias Sociales. Instituto de Investigación en Ciencias Sociales. (IDICSO). ISSN: 1851-9431

formación perfecta entre las partes sobre sus capacidades estratégicas respectivas. Esto abre la pregunta sobre qué rol juegan en dichos procesos los intercambios comerciales.

La interdependencia económica se relaciona con el ámbito de la política<sup>1</sup> aumentando los costos de la guerra, revelando la información sobre los recursos estratégicos de las partes involucradas en el conflicto y cambiando las preferencias de los actores en relación a la utilización de los modos coercitivos como medios de persecución de los objetivos determinados. Los lazos económicos y financieros entre las partes, resumidos de manera sencilla en el concepto de la globalización<sup>2</sup>, sirven de membrana permeable a través de la cual las partes pueden comunicar su determinación de forma creíble y por lo tanto, disponer de un rango amplio de mecanismos<sup>3</sup> de solución de diferencias mediante la institucionalización de las reglas de juego.

La relación entre conflictos y comercio es tan antigua como la historia humana, aunque encuentra sus primeros registros escritos en el trabajo de Jenofonte en la época de las Ciudades-Estado griegas. Sin embargo, el análisis empírico exhaustivo, adquirió relevancia recién a partir de finales de la década del '80 a la par de los adelantos tecnológicos y de la aplicación de los métodos de otras disciplinas, particularmente de economía, la ciencia política y de las relaciones internacionales. Al mismo tiempo desde el ámbito de la política exterior de los países desarrollados se instauró el debate sobre las limitaciones de la teoría realista, poniendo especial atención en cómo, cuándo y por qué el conflicto militarizado afecta el comercio. Actualmente en el debate participan diferentes posiciones teóricas (realistas clásicos, neorrealistas, realista defensivo, neo-marxistas, (neo) liberales) que sistemáticamente discuten en torno a los siguientes supuestos: 1. Efecto pacificador del comercio; 2. El impacto del conflicto sobre comercio; 3. La correlación entre dichos fenómenos.

El supuesto sobre los dividendos de la paz derivados del comercio fue cuestionado por varios estudios (teóricos y empíricos). Entre ellos es menester destacar, por ejemplo, a Grieco (1990) y Goenner (2004) quienes en sus trabajos llegan a la conclusión que el intercambio comercial genera consideraciones de las ganancias relativas que pesan mucho más que las ganancias absolutas. La sensibilidad a las ganancias relativas deviene de la asignación de las mismas en acrecentar las capacidades militares que posteriormente puede ser utilizado contra los que hoy son los socios comerciales.

Gowa (1989; 1994), Liberman (1996), Gasiorowski (1986) y Barbieri & Levy (2001), encontraron que el efecto del conflicto militarizado sobre el intercambio comercial es negativo y significativo, aunque se reconoce que el impacto puede variar de acuerdo a la coyuntura, el tamaño de los países, la posición que ocupan en el sistema internacional y el alcance del conflicto.

Mansfield (1994), O Neal y Russett (1997 a,b), Bliss y Russett (1998), Robst, Polachek & Chang (2007) encontraron que efecto pacificador del comercio, es positivo y significativo pero se generaron algunos desacuerdos en torno a la intensidad del efecto y la definición del concepto de interdependencia económica.

Pollins (1989) y Long (2008) analizaron dicho efecto desde la perspectiva de las relaciones entre los actores que tienden a privilegiar las relaciones comerciales estratégicas con algunos actores más que con otros, siguiendo los trabajos de Hirschman (1980), encontraron que la orientación de política exterior tiene efecto significativo sobre el comercio entre las partes, analizando la política exterior del Imperio Alemán primero y la Republica de Weimar después.

Siguiendo otra línea investigativa, los modelos de información que se engloban dentro del universo de *rational choice*, brindan reinterpretaciones diferentes sobre el impacto en las probabilidades del conflicto y su escalada, distinta del concepto tradicional del costo de oportunidad sobre el cual los liberales clásicos construyeron los cimientos del efecto pacificador del comercio. Las señales costosas vienen a ampliar el espectro explicativo de dicho efecto abriendo nuevas áreas de investigación dentro de la economía de la paz.

La presente investigación forma parte de la tesis doctoral que persigue explorar, desde la óptica de los nuevos adelantos en el área de interdependencia economía y conflicto, el alcance informativo de las señales costosas teniendo en cuenta el contexto donde se desenvuelven las partes.

A continuación se presentan cuatro apartados en los cuales se busca acercar el debate actual y analizar, a la luz de un caso, las limitaciones explicativas tanto realistas como liberales sobre el comportamiento de los actores. Por último, se resumen las principales conclusiones.

### **Tres mecanismos de transmisión del efecto pacificador**

Una extensa literatura tanto teórica como empírica ha demostrado que la in-

terdependencia económica puede contribuir a la paz a través de múltiples canales y que estos además pueden coexistir.

Actualmente se pueden identificar tres mecanismos. En primer lugar, **los costos de conflicto**. La idea del costo de oportunidad en relación a los costos asociados al conflicto plantea que los vínculos económicos restringen el comportamiento de los Estados, Smith (2012), Oneal & Russett (1997b). El dogma liberal en su expresión más simple sostiene que el aumento en los costos del conflicto militar, ya sea porque se ha iniciado un conflicto nuevo o porque se ha escalado algún conflicto viejo, en presencia de la integración económica disuade a los países de solucionar sus disputas usando la fuerza militar o involucrándose en comportamientos provocativos que podrían generar respuestas violentas. Bajo dicha lógica, ambas partes estarían priorizando la maximización sus ganancias devenidas de las interacciones económicas y financieras, sabiendo que todo aumento en el costo marginal del conflicto produce decrecimiento marginal en el beneficio esperado a través de la destrucción de los factores productivos directamente o incidiendo indirectamente en dichos procesos a lo largo de tiempo<sup>4</sup>.

En segundo lugar, **Las preferencias por el conflicto**. Los lazos económicos pueden inducir un cambio en las preferencias de los países Deutsch (1977), en este caso es posible alcanzar la paz a través de los vínculos sociales producto de la integración económica. Solingen (1998) refina la lógica de Deutsch (1977) señalando que las coaliciones domésticas con preferencias internacionales pueden facilitar mayor nivel de interdependencia y prosperidad. La composición de la agenda internacional y nacional más orientada a los objetivos de crecimiento sostenido y desarrollo tienden a reducir la hostilidad.

Por último, **La información y su transmisión**. La integración económica puede facilitar a los países la transición de información a través de la institucionalización de las relaciones. Por ejemplo, la formación de los bloques económicos y de aquellos basados en la defensa, puede acercar las partes y construir canales de contacto y transmisión de información. Por otro lado, la interdependencia económica facilita la información sobre las capacidades de los países y la determinación de los países en el proceso de manejo de crisis. Hacer uso de las señales económicas para proyectar su verdadera determinación sobre cuestiones específicas, reduciendo así la incertidumbre ante la existencia de información asimétrica y los incentivos a mentir (Gartzke, E., Quan Li, & Boehmer C., 2001; Morrow, 1999, Papayouanou, 1999). Desde esta perspectiva los

actores pueden utilizar las restricciones al comercio para obtener la información de la contraparte sobre la utilidad esperada de conflicto y de beneficios de la interdependencia. Por ejemplo, el caso recientemente observado ante el despliegue militar ruso en Ucrania y las sanciones económicas selectivas aplicadas por parte de los Estados Unidos y la Unión Europea a los principales responsables de incitar y sostener el conflicto en Crimea.

### **Cuando el conflicto afecta la interdependencia**

Desde una visión muy simple, el conflicto puede percibirse como una tarifa que se impone sobre el comercio de productos y/o servicios específicos, aumentando el precio de las importaciones y bajando el precio de las exportaciones Polachek (1992). Esta idea ampliada fue desarrollada por Rogowski (1989) quien tomando el simple modelo Stolper-Samuelson, elabora en torno a cómo determinados sectores (que forman coaliciones) poseedores de recursos de producción intensiva tendrían incentivos de presionar al gobierno para escalar el conflicto. Los análisis que se encuentran asociados con las áreas de investigación tales como *Defence Economics*, *Peace Economics*, presuponen teóricamente y lo demuestran en los estudios empíricos que el conflicto en sus diferentes intensidades y extensiones temporales tienen efecto sobre la economía, más precisamente, afectan las preferencias de los actores privados, que se vuelven reticentes a seguir sosteniendo el comercio, ya sea porque pueden prever el conflicto y por lo tanto limitan sus inversiones o reorientan sus relaciones comerciales, pese a que les proporciona determinadas pérdidas Morrow (1999), Pollins (1989) o porque el conflicto escala y el sector privado se encuentra obligado a aceptar las medidas de boicots, o restricciones en sus intercambio comerciales, incurriendo otra vez en pérdidas.

Barbieri y Levy (1999), encuentra que el comercio puede existir aun en las condiciones de guerra entre las partes involucradas. Dicho estudio empírico corrobora la observación que hizo Coase, cuando sostuvo que el comercio puede fluir aun cuando el Estado no disponga de monopolio legítimo de fuerza, (en términos de relaciones internacionales, los llamados Estados fallidos) pero los costos de transacción bajo esas circunstancias son sumamente elevados.

Morse (1976) observó que los países muy interdependientes entre sí que no son capaces de reducir su vulnerabilidad, tienden a externalizar el conflicto y en ese caso la interdependencia podría transmitir la crisis. Este enfoque parece demostrar que la interdependencia puede incrementar el conflicto entre los es-

tados mientras que disminuye los chances de conflicto militarizado.

### **Un caso paradigmático: relaciones sino-japonesas**

#### **Breve descripción del conflicto**

La disputa territorial sino-japonesa tiene 43 años de existencia. Desde el punto de vista teórico de las relaciones internacionales, el revisionismo de los países termina quedar atrapada en la etapa de negociación permanente, sin la resolución consistente de la cuestión. Uno de los primeros acercamientos entre Japón y China continental durante la Guerra Fría y sin la formal relación bilateral se hizo en el ámbito comercial a través de las exportaciones de unas instalaciones en base al pago diferido en agosto de 1963, seguida por grandes ferias comerciales de 1964, Cha (1996).

En cuanto a la disputa territorial en torno de las Senkaku/Diaoyu/ Tiaoyutai<sup>5</sup>, esta recién cobró relevancia cuando en 1968 la investigación conducida por el Comité de Coordinación de la Prospección Conjunta de los Recursos Minerales frente a las costas de Asia bajo los auspicios de las Naciones Unidas reportó sobre la probable existencia del yacimiento de petróleo estimado entre 10 y 100 mil millones de barriles. Considerando que tanto Japón como Taiwán importan el 98% de su demanda doméstica las partes no tardaron en precipitarse en sus reclamos de soberanía sobre las islas. Por lo tanto, dicha disputa tuvo inicialmente a Japón y a Taiwán como sus partes. En 1970 Taiwán y la empresa norteamericana *Gulf Oil* celebraron un contrato de concesión por el cual en julio de dicho año se llevaría a cabo exploración de petróleo en las aguas en disputa. Tokio emitió una severa advertencia a Taipéi aludiendo que el contrato firmado para explotar el potencial de petróleo alrededor de las islas no era válido, Koo (2009). En marzo de 1971, el diario japonés *Yomiuri Shimbun*, reportó que el gobierno japonés decidió no discutir ningún plan presente o futuro sobre el desarrollo conjunto de los recursos oceánicos. El motivo vino asociado a los reclamos de la República Popular de China. La revisión de los vínculos estratégicos entre Estados Unidos y República Popular de China, sobre todo su reconocimiento y asignación de un asiento permanente en el Consejo de Seguridad las Naciones Unidas en

**Cuadro 1**



Fuente: Erik Beukel (2011)

lugar de Taiwán, habilitó para que los chinos mostraron su descontento, a través de varias de las protestas sobre las decisiones japonesa- taiwanesas, lo que desembocó en que todas las iniciativas de la explotación conjunta en el área de disputa quedaran en *stand by* y los norteamericanos postergaron la transferencia de Okinawa a Japón para el mayo de 1972. En septiembre de

1972 el gobierno japonés estableció relaciones formales con la República Popular de China, para sellar el inicio de las relaciones, las partes necesitaban firmar el trato de paz, considerando que era prudente dejar la cuestión de las islas en disputa fuera del marco de la negociación e incluso empezaron las traslativas para la exploración conjunta de los yacimientos.

En mes de septiembre de 1990, una seguidilla de eventos precipitaron el tercer incidente, que en una primera instancia involucraría solo a Japón y Taiwán. En primer lugar, en septiembre *Nihon Seinensha*<sup>6</sup> presentaron ante el gobierno japonés para que acepte al faro construido en la isla Uotsuri en 1978. La respuesta no se hizo esperar cuando un grupo de activistas y atletas taiwanesas el 21 de octubre trataron de tocar tierra en las islas en disputa para llevar la antorcha olímpica como símbolo de soberanía taiwanesa en contra del faro japonés. La Guardia costera japonesa impidió todo intento de llegar a las islas. Una oleada de protestas se expandió por Hong Kong, Taiwán y Estados Unidos. Y gobierno taiwanés declaró en que este incidente fue uno de los más graves después del fin de las relaciones diplomáticas entre Taiwán y Japón desde 1972.

La participación de China continental en dicho incidente fue limitada ya que luego del incidente de la plaza de Tiananmen, en junio de 1989 la Comunidad Internacional le había privado de ayuda para el desarrollo y Japón fue el primero en restablecérsele, por lo que la posición de china consistió en condenar las intención de Tokio de reconocer el faro como una marca.

Sin embargo, la respuesta de los grupos de presión y de la ciudadanía no se hizo esperar sobre todo en Beijing que tardíamente se enteró de la controversia desahogando su ira hacia sus dirigentes que creía que no habían estado a la altura de su retórica nacionalista en un movimiento desesperado de pedir préstamo japonés.

En el año 1996 ambos países ratifican la *Convención* de las Naciones Unidas sobre el Derecho del *Mar*<sup>7</sup>. Japón delimitó una zona de 200 millas náuticas como zona económica exclusiva (EEZ), medida desde la línea de base más cercana del grupo de islas Sakishima de la Cadena de Okinawa. Una seguidilla de hechos acompañó la ratificación, por un lado, el grupo *Nihon Seinensha* construyó un faro de 5 metro de alto en la isla de Kita Kojima, una de las 5 islas en disputa junto con 3 peñascos. El Ministro de Asuntos Exteriores Yukico

Ikeda (MOFA) declaró negando la existencia de disputa territorial y afirmó que las islas Senkaku/Diaoyu son parte integral del territorio, Downs y Saunders (1999). Las protestas no tardaron en estallar tanto en Hong Kong como en China continental, Taiwán y en USA, Chung (2007). En particular, el rumor de que los líderes del CCP habían decidido no provocar al gobierno japonés por miedo a que derogaran los próximos préstamos (que representaron casi el 70% de la ayuda económica exterior total a China), encendieron los ánimos estudiantiles y militares en China, Bong (2002). Por ejemplo, los periódicos militares sacaron varios titulares donde se destacaba una conspiración mayor que vinculaban al “renacimiento del militarismo japonés”.

En septiembre, una serie de hecho volvieron a caldear los ánimos. En primer lugar, 4 de septiembre un guardacostas japonés detiene un bote pesquero taiwanés cerca de las islas. El gobierno taiwanés protesta por la utilización de la fuerza por parte de los japoneses, dos días después la misma patrulla expulsa a periodistas de Hong Kong de la zona en disputa. Otro grupo nacionalista llamado *Senkaku Islands Defese Association*, izó la bandera japonesa en la isla más grande Uotsuri y *Nihon Seinensha*, también dejó una placa conmemorativa antes del aniversario de la invasión japonesa a China el 18 de septiembre. A su vez, los grupos elevaron la propuesta al Parlamento japonesa para el reconocimiento del faro como marca oficial de navegación.

El 26 de septiembre, una oleada de protestas volvieron a las calles por la muerte de David Chan, un activista pro-China de Hong Kong que se ahogó después de saltar al agua cuando los guardacostas japoneses impidieron que el barco en que venían anclara. Los activistas no tardaron en volver a las islas para plantar las banderas nacionales en las islas en octubre, Koo (2009).

Aparte del valor simbólico en torno de la disputa territorial, el valor material de la zona marítima en disputa se hizo particularmente relevante en 1996, ya que ambos países que participan en el proceso final de ratificación la Convención. La UNCLOS ampliaron considerablemente las fronteras marítimas nacionales a través de la adopción de una definición más amplia de las aguas territoriales, zonas contiguas, las plataformas continentales y zonas económicas exclusivas. La negociación sobre cómo delimitar las reclamaciones duplicadas de sus respectivas zonas económicas exclusivas en el Mar Oriental de China se convirtió en un problema adicional que involucraban las Senkaku. A principios de 1996, Pekín y Tokio ya comenzaron reforzar sus demandas sobre

este ámbito, al tiempo que indicaron que no les importaría anunciar sus respectivas zonas económicas exclusivas de forma unilateral. A este hecho se sumó las elecciones para el Primer Ministro de Japón. Antes de las elecciones de 20 de octubre el Primer ministro Ryutaro Hashimoto líder de LDP, anunció que apoyará a los sectores que piden por las islas. La reelección del líder de LDP como primer ministro y el asenso del partido *New Frontier Party* formado en 1993, de tipo conservador pero orientada más a la política doméstica, permitió que en 1996, los sectores conservadores controlaran el 80% de los asientos en Dieta.

La envergadura de la crisis de 2004- 2005, se asemeja a la de 1996, por la cantidad de los hechos vinculados que precipitaron a la escalada del conflicto. La gran diferencia consistió en que durante la crisis de 2005 fue la primera vez el gobierno chino toleró las manifestaciones aunque fuertemente vigiladas. También a el caso de 2004-2005 fue paradigmático ya que los que precipitaron la crisis esta vez fueron los activistas chinos continentales y de Hong Kong quienes tocaron tierra en la isla Uotsuri en el marzo de 2004, Chung (2007) los guardacostas japoneses no dudaron de arrestarlos apoyándose en la ley japonesa y los deportaron de vuelta a Shangai después de dos días de detención. Tokio presentó su protesta a Beijing y lo que recibió a cambio es una serie de acusaciones más fuertes todavía. En respuesta, desde *Nihon Seimensha* anunciaron su visita a las islas, lo que incidió los ánimos de la opinión pública china. A estos hechos se sumaron las visitas anuales de Primer Ministro Koizumi al templo de Yasukuni que alberga a las 14 criminales japoneses más infames durante la ocupación y Segunda Guerra Mundial y por otro lado, el envío de las fuerza de autodefensa japoneses a Irak le dio un giro adicional a la disputa territorial agregándoles los condimentos de memoria histórica sobre el militarismo japonés.

El año 2010 en el mes de septiembre vio irrumpir el quinto incidente entre China y Japón en esta ocasión dos Guardacostas japoneses detuvieron y abordaron un buque pesquero chino. La tripulación al igual que el capital fueron arrestados y recién dos días después se le informó al gobierno chino sobre dicha situación. El gobierno chino se pronunció en contra de las acciones que catalogó de represión ilegal en las aguas chinas, dado que China tiene una reivindicación histórica de soberanía marítima y territorial.

China envió buques de vigilancia a la zona para salvaguardar la producción

de la pesca, la seguridad de sus pescadores y embarcaciones, de acuerdo con lo establecido en la ley nacional china. En los medios de comunicación chinos el incidente ocupó varios titulares y entre 30 a 40 manifestantes se agruparon frente de la embajada de Japón y exigiendo una disculpa de parte del gobierno japonés. Las manifestaciones también se presentaron en otras ciudades pero bajo estricto control policial. El Ministerio de Asuntos Exteriores anunció posponer esquema de actividades sobre la negociación en el Mar de China.

## **Análisis**

Las relaciones sino-japonesas desde los años '90s del siglo XX e inicio del siglo XXI, se han encuadrado en un conjunto de acciones provocativas que de hecho han generado varias escaladas del conflicto de escala media. ¿Qué nos queda entonces de los supuestos tanto de la hipótesis de Deutch como de Smith a cerca de los dos mecanismos de pacificación entre las partes? Teniendo en cuenta que el intercambio comercial entre ellos tanto en volumen como en la diversificación viene aumentando sostenidamente desde la normalización de sus relaciones desde 1972.

No existe sólida evidencia que pueda conectar las percepciones y preferencias más amigables de la opinión pública de los respectivos países y el nivel de conflictividad entre las partes. Parece más bien una relación indirecta. Con respecto a la hipótesis de costos de oportunidad, la relación entre las ganancias que experimentan las partes y el nivel de conflictividad, parece que las dos cuestiones circulan por carriles diferentes sin impactar concretamente uno sobre el otro. ***La pregunta sencilla que viene a la mente es si la interdependencia promueve la paz entonces por qué las partes tienen la necesidad de seguir escalando conflictos tradicionales o (re)inventando nuevos.*** Una respuesta a dicha pregunta la puede dar la escuela realista de relaciones internacionales diciendo que las relaciones asimétricas llevan a las partes a considerar las valoraciones de las ganancias relativas en lugar de ganancias absolutas, creando un dilema de seguridad que termina en un juego no cooperativo. Sin embargo la explicación realista se agota cuando pretende explicar los patrones cooperativos, y no solo de coordinación, que sostienen los países desde la década de los años '70.

Las problemáticas relaciones entre China y Japón han derribado en uno de los más interesantes casos vinculados desde la perspectiva teórica de Interde-

pendencia-Conflicto. Uno de ellos conocido como “*cold politics and hot economics*” pone en jaque uno de los supuestos liberales clásicos sobre el efecto pacificador del comercio y la sensibilidad de las relaciones comerciales al conflicto político entre las partes. La situación responde a un conjunto de patrones conflictivos en torno a temas tales como la soberanía de las islas Siayu/Senkakuo que se encuentran bajo el control efectivo de Japón y la Memoria Histórica. Sin embargo, los dos países han implementado las políticas de contención para evitar que el conflicto se escale y provoque considerables daños económicos. Parecería, que las relaciones económicas aunque no pueden evitar la iniciación del conflicto si pueden evitar que escale.

Varios son los estudios empíricos que han explicado la paradoja descrita anteriormente. Por ejemplo, el estudio de Davis y Meunier (2011) señala que no existe la relación entre la interdependencia económica y el conflicto político. La existencia de los costos hundidos es el principal factor explicativo que hace insensible al empresariado japonés al conflicto político dimensionado en su faceta de memoria histórica, disputas territoriales y marítimas. Ya que para el periodo analizado de 1990 a 2004 el número de eventos negativos reportados por los medio de comunicación no redujeron los flujos de comercio y la inversión bilaterales. La animosidad consumidora tampoco pudo impactar en el consumo de los bienes producidos por las empresas japoneses en las áreas claves, como es el automóvil, cervecería y cámaras digitales. Por otro lado, Koo (2009) demostró que la interdependencia juega un importante papel fundamental en evitar que los conflictos territoriales sobre las islas Diayu/Senkakuo escalen. Basándose en el mecanismo de restricción de comportamiento de los países de la teoría liberal, el caso sino-japonés reconocería la importancia de las disputas territoriales como el foco potencial del conflicto pero también rescataría la existencia de amplias redes tejidas entre los países, -que son de hecho los socios comerciales privilegiados-. Por otro lado, Bong (2002) y Chung (2007) empleando el modelo de Putman focalizaron en *el momento y la forma* en que la escalada en disputa se ha llevado. Especialmente se centraron en el rol de las élites estatales y los grupos de oposición, que trataron de defender y aumentar la legitimidad interna y el apoyo público a su régimen de metas particulares. Muchos estudiosos en este campo analizan cómo el deseo de las élites estatales para permanecer en el cargo permite a las coaliciones nacionales influir en sus decisiones sobre el comportamiento de los conflictos. En un momento de falta de legitimidad, las élites estatales en China y Japón vienen demostrado una tendencia a recurrir a políticas territoriales agresivas para capitalizar los sentimientos nacionalistas e irredentistas, Davis (2011).

Existe un doble problema que presentan los estudios anteriormente citados, por un lado, notoria disociación existente entre las percepciones de los medios de comunicación<sup>8</sup> sobre el conflicto político, las relaciones económicas y los resultados de los estudios académicos. Por otro lado, la disociación de los resultados de las encuestas entre el impacto que recibió el sector empresarial producto del conflicto de Diayu/Senkaku y las encuestas que miden la animosidad ciudadana entorno del mismo conflicto. Por ejemplo, lo que reflejan las encuestas de sector empresarial es reportar poco impacto en el comercio bilateral sino-japonés. En cambio, los estudios empíricos de animosidad ciudadana reportan un impacto positivo y significativo del conflicto sobre las cantidades consumidas y las decisiones de inversión de los empresarios ante los shocks políticos. Por lo que, es necesario aislar sutilmente las decisiones del sector empresarial japonés en cuanto a las decisiones de intervenir en China y la forma en que se estructuran sus redes productivas. Por otro lado, como se concibe la animosidad ciudadana y desde qué lugar de la matriz de clasificación de animosidad se enfoca el análisis. Por último, cómo estos dos factores condicionan el juego de las señales que se lleva cabo entre los Estados.

### **Cómo lo puede explicar el modelo de información**

Los países que poseen un amplio rango de mecanismos para la solución del conflicto, tienen menores incentivos a recurrir a un método más violento y por lo tanto, más costosos. Esta es la premisa del modelo de señales informativas. Las diadas pueden infringir daño mutuo a través de la utilización de algunos vínculos que permiten comunicar creíblemente sobre su determinación.

Por ejemplo, históricamente las sanciones económicas, se aplicaban al país en su conjunto, actualmente existe las sanciones selectivas, dirigidas a los individuos claves responsables de determinados hecho violentos. Los países que no cuentan con la amplia diversidad de vínculos tienen mayor probabilidad de recurrir a medidas más extremas como es la guerra. Sin embargo, las partes cuentan con el incentivo de manipular el riesgo.

La intuición más importante detrás del juego es la siguiente: el país B que tiene elevados costos de ir a la guerra prefiere conservar los beneficios de la interdependencia económica. Por lo que, un país de estas características preferirá conservar las ganancias derivadas del comercio y llegar a un acuerdo en lugar de seguir escalando el conflicto cuando existe información perfecta. En el caso de haber información imperfecta el país aun teniendo los costos de conflicto

elevados tendrá incentivos de escalar el conflicto.

En cambio, un país B que tiene costos bajos a la hora de sostener un conflicto mostrará su determinación, en lugar de aceptar una solución poco beneficiosa. El punto fundamental en ese tipo de lógica es que el poder militar incide en las probabilidades en victoria y si la crisis no llega a dicha instancia, busca sacar mayor provecho en el proceso de la negociación. Dicho en otros términos, la capacidad militar incide en el criterio de reparto de las ganancias y en el proceso de determinación de la compensación que recibirá el país revisionista. Aquellos países que están dispuestos a luchar estarán también dispuestos a sacrificar sus beneficios económicos como una señal, sabiendo que el conflicto de todas formas impactará fuertemente en los niveles de interdependencia.

La gran pregunta es cómo determinará el país A su mejor oferta al país B si no conoce de qué tipo es el país B (léase si B tiene altos o bajos costos de conflicto). Y además si el país B tiene elevados costos de incurrir en un conflicto armado, esto abre también la puerta para la posibilidad que el país A explote sus beneficios de las relaciones asimétricas.

El modelo informativo de Gartzke, Quan Li y Boehmer (2001) generó dos resultados fundamentales:

1. Las señales costosas constituyen un mecanismo que permite generar un efecto sobre conflicto: proveyendo la información *ex ante* para que el país A pueda realizar la oferta óptima, ya que se obtiene la información acerca de qué tipo es país B. Por lo tanto, a diferencia del mecanismo de costo de oportunidad que presupone que las partes conocen el costo de la guerra en términos absolutos, la decisión de elegir tanto nivel de conflicto como de comercio dependerá de la valoración relativa de los costos de la interdependencia y beneficios de conflicto.

2. La interdependencia económica provee al país de múltiples canales a los cuales puede recurrir para mandar la señal informativa que baja las probabilidades de que el país quede involucrado en un conflicto costoso debido a la desinformación sobre las capacidades del adversario.

Veamos ejemplos numéricos de la intuición planteada más arriba: Si el país B (es de tipo altos costos de conflicto) y por lo tanto, renuente a llevar un conflicto hasta sus últimas consecuencias, léase un enfrentamiento armado, entonces

ces el país A puede plantear una oferta ( $d$ ) mucho más restrictiva sin correr el riesgo de incursionar en una guerra y país B la aceptaría.

La otra alternativa para el país A sería plantear una oferta mucho más flexible sabiendo que se encuentra negociando con el país B cuyos costos de conflicto son bajos que podría tener incentivos de escalar el conflicto para quedarse con la mayor parte de los beneficios.

En ambos casos, ante la información perfecta, el equilibrio resultante implicaría que A haga una oferta óptima de acuerdo al tipo de país B (alto/bajos costos de conflicto).

En el caso de la información asimétrica o imperfecta, el principal problema del país A sería poder plantear una oferta óptima que el país B según el tipo estaría dispuesto a aceptar, dado que el país B tendría información privada (sobre todo la información de los costos de incursionar en el conflicto y las probabilidades de ganarlo) tanto el país A como país B podrían recurrir a las lazos económicos y por lo tanto, a sus nivel de interdependencia económica ( $h$ ) a través de una señal costosa para mostrar su determinación. La señal informativa tomaría la forma de una sanción económica como algo directo y la implementación de alguna legislación que aumentara los costos sustancialmente de la contraparte hasta tal punto que llevaría a revelar sus verdaderas preferencias y alterar las probabilidades de pelea.

Por ejemplo, el premio mayor en disputa es igual a un billete de 100 pesos y es indivisible como el caso en la disputa territorial. Ambos países tienen la misma probabilidad (50%) de ganar. Los países A y B evitan la pelea cuando el país A realiza una oferta ( $d$ ) quedándose con el beneficio  $\$100 - d$ ; y el país B aceptando la oferta de país quedándose con  $d$ , siembre y cuando el valor esperado de la guerra sea igual o menor al valor de la oferta realizada por el país A. En el caso en que exista significativo nivel de interdependencia económica que reporta para ambas partes un beneficio  $h=10$ , el resultado final de la negociación para las mismas partes sería para A:  $100-d + h$ ; y para país B sería  $d+h$ . Entonces la respuesta de la interdependencia predice que B recibe  $(d+\$10)$  en lugar de ( $d$ ) si acepta la demanda por parte de A que lleve a la paz. Si la demanda es la misma, entonces no pelear es más beneficioso entre las diadas interdependientes, y B debería preferir más la demanda de A que continuar con la pelea. Ahora si A ignora su nivel de interdependencia con B (que es poco plausible) entonces, la demanda de A diferiría. La mejor oferta de A es aquella

de B estaría dispuesto aceptar en lugar de pelear. Dado que los beneficios aumentan bajo la interdependencia, A se siente en poder de ofertar mucho menos en tales circunstancias el país A podría aprovecharse del desincentivo asociado a los altos costos que le representan al país B en incurrir en un conflicto.

En el ejemplo anterior, país A ofrecía \$30 (A recibía  $\$100 - d = \$70$ ). Si el nivel de interdependencia es elevado entre los países A puede ofrecer tranquilamente que B acepte \$20 más el ( $h = \$10$  que representan los beneficios de la interdependencia económica). Entonces bajo estas circunstancias B en lugar de aceptar \$30 como la vez pasada estaría dispuesto aceptar \$20 ( $\$20 + \$10 \geq \$50 - c$  si  $c \geq \$20$ ).

La interdependencia puede motivar la paz en dos maneras: 1. conflicto en ocasiones puede ser muy caro en relación con el valor esperado del conflicto que los países prefieren cualquier oferta en vez de soportar un conflicto; 2. La interdependencia en lugar de disuadir el conflicto, puede transmitir señales informativas, que hacen innecesarios culminar en una guerra. El comportamiento de los actores informa a los observadores sobre el valor de sus variables estratégicas, disipando la información privada. Al igual que los conflictos no violentos, las señales costosas permiten a las partes abrir negociaciones eficientes *ex ante*. Los países buscan acordar pensando siempre en los mejores términos del acuerdo. La guerra no es necesaria, si los países poseen los métodos no violentos para informar. Por lo tanto, los efectos de la interdependencia están implicados en el proceso de negociación. Si los países fallan en esta etapa, luego, los costos de oportunidad no son capaces de evitar las probabilidades de incursionar en un conflicto costoso.

## Conclusión

En la presente investigación se revisaron en primer lugar los principales argumentos sobre el efecto pacificador, detectando tres mecanismo, dos de los cuales son más tradicionales, asociados primero con los costos de oportunidad, en segundo lugar sobre el procesos de socialización de la hipótesis de Deutsch, por último se presentó el modelo de información, que destaca la relevancia de las señales costosas que resuelven las limitaciones explicativas que tiene el modelo liberal en cuanto a la falla de explicar por qué las economías liberales pueden incursionar en los conflicto armados y de menor tenor. El argumento de las señales costosas es simple en esencia, basado en que la interdependencia económica puede proveer de canales de solución de conflictos de intereses.

## Referencias

- Barbieri K. & Levy J. S. (1999). Sleeping with the Enemy: The impact of War on Trade. *Journal of Peace Research*. 36(4), 463-479.
- Barbieri K. & Levy J. S. (2001). Does War impede Trade? A response to Anderson and Carter. *Journal of Peace Research*. 38(5), 619-624.
- Bliss, H. & Russett, B. (1998). Democratic trading partners: the liberal connection, 1962-1989. *The Journal of Politics*, 60(04), 1126-1147.
- Bong, Y. (2002). Flashpoints at sea? Legitimization strategy and East Asian island disputes. *Dissertations available from ProQuest*. Paper AAI3054925.
- Cha, V. D. (1996). Bridging the gap: The strategic context of the 1965 Korea-Japan normalization treaty, *Korean Studies*, 20, 123-160.
- Chung, C. P. (2007). Resolving China's Island Disputes: A Two-Level Game Analysis. *Journal of Chinese Political Science*, 12(1), 49-70.
- Davis, C. L., & Meunier, S. (2011). Business as usual? Economic responses to political tensions. *American Journal of Political Science*, 55(3), 628-646.
- Deutsch M. (1977). *The resolution of conflict: Constructive and destructive processes*. Yale University Press.
- Downs, E. & Saunders. F. (1999). Legitimacy and the Limits of Nationalism: China and the Diaoyu Islands. *International Security* 23(3), 114-136.
- Gartzke, E., Quan Li, & Boehmer C. (2001). "Investing in the Peace: Economic Interdependence and International Conflict" *International Organization* 55.
- Gasiorowski M. J. (1986). Economic interdependence and international conflict: Some cross-national evidence, *International Studies Quarterly* 30(1), 23-38.
- Goenner C. F. (2004). Uncertainty of the liberal peace. *Journal of Peace Research* 41(5), 3-25.
- Gowa, J. (1989). Bipolarity, Multipolarity, and Free Trade. *The American Political Science Review*, 83, 1245-1256
- Gowa, J. (1994). *Allies, adversaries and international trade*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Grieco J. M. (1990). *Cooperation among nations: Europe, America, and non-tar-*

- iff barriers to trade*. Nueva York: Cornell University Press.
- Hirschman A. O. (1980). *National power and the structure of foreign trade*. California: University of California Press.
- Koo, M. G. (2009). The Senkaku/Diaoyu dispute and Sino-Japanese political-economic relations: cold politics and hot economics? *The Pacific Review*, 22(2), 205-232.
- Liberman P. (1996). Trading with the enemy: security and relative economic gains. *International Security*, 21(1), 147-175.
- Long A. G. (2008). Bilateral trade in the shadow of armed conflict, *International Studies Quarterly*, 52(1), 51-101.
- Mansfield, E. D. (1994). *Power, trade, and war*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Morrow J. D. (1999). How could trade affect conflict? *Journal of Peace Research*, 36(4), 481-489.
- Morse, E. L. (1976). *Modernization and the Transformation of International Relations*. New York: Free Press.
- Oneal, J.R. & Russett, B. (1997a). The classical liberals were right: Democracy, Interdependence and conflict, 1950-198. *International Studies Quarterly*, 41, 2-20.
- Oneal, J. R. & B. Russett (1997b). *Escaping the War Trap: Interdependence, Democracy, and the Expected Utility of Conflict*. Presented at the annual meeting of the International Studies Association, Toronto.
- Papayoanou P. A. (1999). *Power ties: Economic interdependence, balancing, and war*. Michigan: University of Michigan Press
- Polachek S. W. (1992). Conflict and trade: An economics approach to political interactions, *Economics of arms reduction and the peace process*, 26(4), 709-729.
- Pollins B. M. (1989). Conflict, Cooperation and commerce: The effect of international political interactions on bilateral trade flows, *American Journal of Political Science*, 33, 737-761.
- Robst J. Polachek S., Chang Y. C. (2007). Geographic proximity, trade, and international conflict/cooperation. *Conflict Management and Peace Science*,

24(1), 2-24.

Rogowski, R. (1989). *Commerce and coalitions: How trade affects domestic political alignments*. Nueva Jersey: Princeton University Press.

Smith, A. (2012). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México DF: Fondo de Cultura Económica.

Solingen E. (1998). *Regional orders at century's dawn: Global and domestic influences on grand strategy*. Nueva Jersey: Princeton University Press.

## Notas

1 Se engloba la idea de la utilización de los medios coercitivo para la persecución de los objetivo que no necesariamente responden a la amenaza real, por ejemplo en el proceso de formación del Estado Nación, donde la amenaza interna de luchas por el control estatal era mayor que la verdadera amenaza externa.

2 La globalización es un fenómeno muy complejo con múltiples efectos entre ellos tecnológicos aplicado a nuevos y viejos campos que tiende abaratar los costos de comercio, que son los principales que constituyen el mayor interés para la presente investigación.

3 Dejando la consideración de las cuestiones que hacen a la eficiencia de los mecanismos para otro trabajo.

4 Se estimó que el efecto de una guerra sobre la economía puede durar hasta los 10 años.

5 En algunos estudios el nombre de las islas suelen simplificarse en Senkaku (nombre que les signan los japoneses)/ Diaoyutai (nombre que le asignan los chinos continentales Diaoyu y se combina con sufijo tai, proveniente del nombre Taioyutai, la forma en que los taiwaneses los llaman.

6 *Nihon Seinensha* es la Asociación de los Jóvenes Japoneses.

7 La declaración de la Tercera Convención de las Nacionales Unidas sobre la ley de Mar (UNCLOS III).

8 "*Political Chilliness Begins to Affect Economic Ties*", People's Daily Online, [http://english.peopledaily.com.cn/200504/24/eng20050424\\_182527.html](http://english.peopledaily.com.cn/200504/24/eng20050424_182527.html) citó la preocupación del Ministro chino del Comercio Bo Xilai que prolonga desarmonía en las relaciones políticas entre Japón y China podría dañar el comercio bilateral y cooperación económica.

"*Trading Blows*", South China Morning Post, <http://www.scmp.com/article/499106/trading-blows>, se demostro miedo porque las relaciones políticas

podrían dañar las relaciones económicas también puede ser visto por el gran número de funcionarios y comentaristas en China que hizo declaraciones que tratan de disuadir a los boicots y señalando los beneficios mutuos de la relación económica.

*“Disputing the argument about separation of politics and economics”* Asahi Shimbun, tituló “los medios de comunicación japoneses fácilmente recogido en los avisos reportados de daño económico potencial sacado en Davis ( 2011) *“China boycott threatens firms”*, The Daily Yomiuri, <http://www.highbeam.com/doc/1G1-131349743.html>