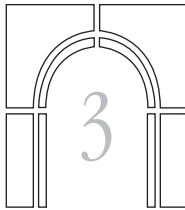

Cómo citar este artículo: Niño Buitrago, R. D. e Iregui Roa, J. (2014). La teoría de la distracción. *Rev. Cient. Gen. José María Córdova*, 12(14), 57-72



La teoría de la guerra de distracción*

Recibido: 10 de julio de 2014 • Aceptado: 2 de septiembre de 2014.

The Diversionary Theory of War

La théorie de la guerre de distraction

A teoria da guerra de distracção

Raúl Daniel Niño Buitrago^a

Julián Iregui Roa^b

* Este artículo es resultado de la investigación *Teoría de la distracción para los líderes de estilo populista en América Latina*, identificado con el número EES-1234, inscrito a la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad Militar Nueva Granada.

^a Magíster en Relaciones Internacionales y Organización Internacional de la Universidad de Groningen. Doctorante en Ciencia Política, Universidad París II Sorbonna Nouvelle. Docente-investigador de tiempo completo de la Universidad Militar Nueva Granada. Comentarios a: raul.niño@unimilitar.edu.co

^b Político de Universidad de los Andes e investigador de la Universidad Militar Nueva Granada. Comentarios a: ja.iregui122@uniandes.edu.co

Resumen. La teoría de la guerra de distracción o del chivo expiatorio ha sido utilizada por diversos autores para explicar la guerra internacional como una respuesta por parte del líder para distraer problemas internos. A continuación se presentan los principales planteamientos de esta teoría con el objetivo de resaltar las fortalezas y debilidades de ella, como un paso previo para una redefinición teórica aplicable al caso de América Latina, que se desarrollará posteriormente en el marco de la investigación *Teoría de la distracción para los líderes de estilo populista en América Latina*.

Palabras clave: teoría de la distracción, guerra de distracción, chivo expiatorio, conflicto externo, conflicto interno.

Abstract. Various authors have used the diversionary theory of war or the scapegoat hypothesis in order to explain the international war as a response from a leader who has the aim of distracting internal issues. In this paper there are showed the main tenets of this theory with the purpose of stressing its strengths and weaknesses, attempting to redefine the theory to be applicable to Latin America. This proposal will be further developed in the framework of the research *Diversionary theory for the populist style leaders in Latin America*.

Keywords: Diversionary theory, diversionary war, scapegoat hypothesis, external conflict, internal conflict.

Résumé. La théorie de la guerre de distraction ou l'hypothèse du bouc-émissaire a été utilisé par divers auteurs afin d'expliquer la guerre internationale comme une réponse de la part du leader pour distraire l'attention des problèmes intérieurs. On décrit ensuite les principales approches de cette théorie pour souligner ses forces et ses faiblesses, comme étape préliminaire pour une redéfinition théorique applicable au cas latino-américain, qui sera développée dans le cadre de la recherche scientifique «Théorie de la distraction pour le dirigeants du style populiste en Amérique latine».

Mots clés: bouc-émissaire, conflit externe, conflits internes, guerre de distraction, théorie de la distraction.

Resumo. A teoria da guerra de distração ou a hipótese do bode-expiatório foi utilizada por diversos autores para explicar a guerra global como uma resposta por parte do líder para desviar a atenção dos problemas internos. A seguir apresentam-se as principais abordagens dessa teoria com o objetivo de resaltar as suas potencialidades e fragilidades, como um passo previo para uma redefinição teórica aplicável ao caso da América Latina, que encontrará depois explicitação no âmbito da pesquisa: A teoria da guerra de distração para os governantes com características populistas em América Latina.

Palavras chave: bode-expiatório, conflito externo, conflito interno, guerra de distração, teoria da guerra de distração.

Introducción

La teoría de la guerra de distracción o del chivo expiatorio pretende explicar la guerra internacional como el resultado de un conflicto interno: la guerra se crea para distraer la situación interna y permitir al gobernante mantener su popularidad alta o participar exitosamente en procesos de reelección. En la investigación *Teoría de la distracción para líderes de estilo populista en América Latina* se planteó como objetivo principal la redefinición la mencionada teoría para el subcontinente. Como elemento central se ha llevado a cabo una profunda revisión del estado del arte con respecto

a la distracción, para poder identificar las fortalezas y debilidades que los diferentes autores han encontrado en los estudios tanto teóricos como de caso para así poder replantearla. En este documento se presentan los más relevantes documentos académicos agrupados por las que se han identificado como categorías en las que se ha dividido el estudio de la distracción.

En primer lugar está el *voto económico*, que presenta una explicación al uso de la distracción ante situaciones económicas complejas. En segundo lugar, se encuentra la teoría de la distracción propiamente dicha o *diversionary theory*, que ve el conflicto internacional como generador de cohesión dentro del Estado. Como desarrollo de la anterior aparece el *comportamiento próximo al conflicto militarizado* o *behavior short of militarized conflict*, que propone que la intensidad del conflicto puede ser baja para hablar de guerra de distracción. El dilema del mandante-mandatario (principal-Agent Theory), que observa la decisión que debe tomar el gobernante entre el bienestar general y el beneficio personal. El diseño institucional es el siguiente elemento para analizar, que hace referencia a la posibilidad de reelegirse como factor determinante. Según el tipo de régimen, es otra categoría en la que se pueden clasificar los estudios de la distracción. La séptima clase de análisis será el individuo y las elecciones, en la que se considera la posición del individuo en su búsqueda por maximizar el bienestar manteniéndose neutro, e incluye variables como ciclos electorales, economía y la guerra. El papel de los medios y el manejo que el líder pueda hacer de ellos se analizan también en la sección “Manipulación de los medios”. Finalmente, se comentan algunos de los estudios llevados a cabo desde la casuística. En la conclusión se presentan los elementos que se deben tener en cuenta a la hora de reorientar la idea original de la distracción.

La teoría de la guerra de distracción

Antes de empezar con la revisión, cabe anotar que dentro de esta teoría existe diversa literatura que ha buscado profundizar sobre elementos complementarios, logrando nutrir y fortalecer el análisis. Entre estos se destacan los estudios sobre interacción estratégica o evasión estratégica del conflicto (Leed y Davis, 1997; Miller, 1999; Clark, 2003; Chiozza y Goemans, 2004; Fordham, 2005), que estudian el comportamiento de Estados que son objetivos de estrategias distractoras; la relación entre el diseño institucional doméstico y la formulación de la política exterior (Gelpi, 1997; Miller, 1995; Brulé, 2006; Gent, 2009), literatura que busca analizar el efecto de las particularidades de la estructura política nacional en la política exterior y en el uso de maniobras de distracción, como puede ser el tipo de gobierno, la relación entre los distintos poderes del Estado, el grado de participación, entre otros; el dilema de mandante-mandatario (Richards, Morgan, Wilson, Schwebach y Young, 1993; Downs y Rocke, 1994), que busca entender cómo el líder decide entre priorizar su interés personal o el interés general; y el concepto de rivalidad en la interacción entre Estados (Bennet y Nordstrom, 2000; Mitchell y Prins, 2004; Foster, 2006; Morey, 2009), que toma casos entre naciones con rivalidades históricas como Estados Unidos y Rusia, Inglaterra y Argentina, Japón y China.

Voto económico

Antes de indagar en estos temas, la presente revisión de literatura se propone definir el concepto de *voto económico*, para que sea utilizado como fundamento teórico en la presentación de la teoría de la distracción. A partir de ahí se realiza una revisión literaria en la cual se abarcan diversos enfoques teóricos y empíricos que permiten ampliar la visión sobre el estudio de la teoría de la distracción y su aplicación en diferentes contextos históricos.

Según la teoría del voto económico, una economía en buen estado aumenta el apoyo electoral al gobierno, mientras que una situación económica negativa le resta favorabilidad. Esta teoría parte del supuesto que los ciudadanos poseen la información necesaria para evaluar la situación económica y hacer al gobierno responsable por el rendimiento de la economía nacional, información que es obtenida en gran medida a través de los medios de comunicación (Duch y Stevenson, 2008). A partir de un número notable de análisis estadísticos se han encontrado evidencias que comprueban la existencia del voto económico (Lewis-Beck y Stegmaier, 2007). Esto lleva a concluir que el voto económico es un mecanismo eficaz de rendición de cuentas (*accountability*) en las democracias contemporáneas. Dentro de esta literatura se ha estudiado la relación entre variables macroeconómicas, aprobación presidencial (Monroe, 1978) y resultados electorales (Erikson, 1989). De igual forma, se ha buscado identificar qué variables macroeconómicas tienen una mayor influencia (Lewis-Beck y Stegmaier, 2000).

La literatura del voto económico también ha procurado describir e identificar la naturaleza del votante. Para esto, y utilizando datos de encuestas, se ha buscado determinar si el individuo sustenta su elección según la situación económica pasada (voto retrospectivo), o, por el contrario, decide pensando en la situación económica futura (voto prospectivo) (Michelitch, Morales, Owen y Tucker, 2012). De igual modo, surge la pregunta de qué influye en mayor medida la decisión del elector, su situación económica personal (voto de bolsillo, *pocketbook voting*) o el rendimiento económico nacional (voto sociotrópico). El consenso, sin ser totalmente definitivo, es la caracterización del elector como un individuo retrospectivo y sociotrópico. Esta definición de individuo es congruente con la formulación de la teoría de la distracción, y respalda en gran medida la relación entre economía y política doméstica planteada en la literatura sobre distracción, al explicar el motivo por el que malos resultados en indicadores de la economía nacional, como un alto desempleo e inflación, se traducen en una reducción de la aprobación y apoyo electoral.

Teoría de la distracción

Como se dijo anteriormente, la idea de usar los conflictos internacionales como herramienta para generar cohesión y apoyo, y distraer la atención pública de asuntos domésticos, ha existido por mucho tiempo y forma parte de la cultura popular occidental. Ejemplo de esto es la mención en *El príncipe* de Nicolás Maquiavelo sobre la capacidad del Rey Fernando V de Aragón de utilizar el conflicto con Granada para ganarse el apoyo de la elite de Castilla (Maquiavelo, cap. XXI). No obstante, fue en la mitad del siglo XX cuando Simmel (1955) y Coser (1956) utilizaron la teoría del grupo intrínseco-grupo extrínseco para realizar un análisis juicioso y completo del impacto de

los conflictos en la cohesión de una sociedad. Partiendo de los trabajos de Williams (1947) y de Simmel (1955), Coser identifica los siguientes elementos esenciales para que exista cohesión dentro del grupo intrínseco y se configure una relación antagónica con el grupo extrínseco: a) cierto grado de cohesión dentro del grupo intrínseco; b) percibirse como un grupo unitario; c) considerar la preservación grupal como algo esencial, y d) entender el peligro externo como una amenaza para todo el grupo y no solamente para algunos miembros (Levy, 1989, p. 260-261).

Levy (1989) menciona los preceptos de Simmel y Coser para analizar la discrepancia entre los estudios teóricos que abogan por la existencia de una teoría de la distracción, y diversos análisis estadísticos que en su mayoría no han logrado encontrar suficiente evidencia que permita comprobar esta teoría. El autor concluye que la mayor falencia de los análisis anteriores es que han ignorado numerosos elementos y “prestan poca atención a las preguntas sobre en qué condiciones, qué clase de Estados recurren a qué tipo de respuestas internacionales ante qué clase de amenazas a la seguridad de las élites políticas”¹ (Levy, 1989, p. 283).

Como la gran mayoría de investigaciones posteriores, Morgan y Bickers (1992) utilizan las conclusiones de Levy para replantear la teoría de la distracción esperando poder obtener resultados más positivos al aplicar algunos cambios en el análisis. Al igual que Levy, identifican una falta de especificidad en la forma en que han sido planteados estudios anteriores, y, además, consideran inadecuados los modelos estadísticos utilizados previamente. La reformulación de la teoría que proponen determina tres elementos clave que serían replicados en estudios posteriores: a) el líder tiene la convicción que es a través de una política internacional hostil que se crea la imagen del enemigo externo; b) la existencia de un enemigo externo genera cohesión y apoyo (teoría del grupo intrínseco/extrínseco), y c) los líderes políticos consideran el apoyo político como esencial para sus intereses y tomarán las medidas necesarias para mantenerlo (Morgan y Bickers, 1992, pp. 28 y 31). Al analizar los presidentes estadounidenses en el periodo 1953-1976, hallan varios casos de gobernantes que al sufrir una reducción en el apoyo de sus copartidarios, aumentaron la tendencia de usar la fuerza en el contexto internacional.

Comportamiento próximo al conflicto militarizado

A partir de las conclusiones presentadas por estos autores, se pueden encontrar las bases de nuevos enfoques y esfuerzos analíticos que surgirían en estudios siguientes. Como primer punto, el análisis concluye que el utilizar una estrategia de distracción no requiere entrar a un conflicto total, pues en la mayoría de casos solo la amenaza del uso de la fuerza es suficiente para generar apoyo, lo que significa lograr el objetivo deseado sin requerir la cantidad de recursos que conlleva un enfrentamiento militar tradicional. Esta estrategia es conocida en la literatura como un *comportamiento próximo al conflicto militarizado (behavior short of militarized conflict)* (Fordham, 2005).

Morgan y Bickers también afirman que debe existir un grado mínimo de unidad previa entre los ciudadanos, o de lo contrario puede resultar en un recrudecimiento del conflicto interno. Por último, los autores reconocen que el líder no debe preocuparse por el apoyo de toda la

¹ Traducción del autor.

población, sino enfocarse en mantener la aprobación de los miembros de su coalición, sea el partido oficialista en regímenes democráticos, o grupos estratégicos en regímenes dictatoriales. La investigación concluye con la insistencia de incluir en próximas investigaciones el análisis de otras estrategias utilizadas para generar apoyo, nuevas explicaciones al surgimiento de conflictos internacionales y el estudio de conflictos leves y de baja intensidad al buscar evidencias empíricas para la teoría (Morgan y Bickers, 1992, pp. 32-39).

Dilema mandante-mandatario

El dilema de mandante-mandatario (*principal-agent theory*) es uno de los lentes teóricos comúnmente utilizado para analizar los conflictos interestatales como herramienta distractora. Este dilema consiste en la dicotomía a la que se enfrenta el mandatario en su proceso de toma de decisiones, al tener que decidir entre priorizar el bienestar general, beneficiando a los mandantes, o por el contrario, actuar buscando maximizar el beneficio personal. Utilizar la teoría del mandante-mandatario permite entender la motivación que tiene el líder para crear conflictos de distracción con el objetivo de mantenerse en el poder (*gambling for resurrection*), sin hacer caso a los altos costos que requiere una guerra innecesaria. Este tipo de conductas por parte de los líderes es posible debido a la asimetría de información entre mandantes y el mandatario, que permite a este último actuar pensando exclusivamente en el bienestar personal.

En la literatura de la teoría de la distracción que utiliza el dilema mandante-mandatario se destaca el trabajo de Richards et al. (1993) al construir su modelo teórico en el que buscan entender los incentivos del líder para utilizar estrategias distractoras. Según sus conclusiones, un líder competente tiene el incentivo de iniciar un conflicto de distracción que le permita demostrar sus habilidades. Por otro lado, un líder incompetente solo estaría motivado a iniciar una estrategia de distracción si es un individuo con baja aversión al riesgo, o que exista tal control y asimetría de la información que permita convencer a la sociedad de aptitudes y habilidades que en realidad no posee.

A pesar de que estas afirmaciones tienen un gran valor para entender las motivaciones e incentivos del líder, el modelo planteado por los autores posee ciertas limitaciones al simplificar un número de variables. Entre estas se destaca la forma en que se categoriza en términos dicotómicos la situación económica (buena-mala) y la habilidad del líder (competente-incompetente). Esta forma de plantear su modelo difícilmente responde a la complejidad de la realidad social. Existen también otras variables que deberían ser tenidas en cuenta, como lo es el destino que le depara a un líder que no logra mantenerse en el poder o ser reelegido, pues como bien describe Goemans (2008), la forma en la que el líder pierde el poder, y su futuro inmediato, modifica y determina los incentivos que tiene para utilizar estrategias distractoras.

Downs y Rocke (1994) reconocen también la importancia de utilizar la teoría de mandante-mandatario, señalando cómo la información limitada de la que disponen los electores o mandantes los obliga a esperar el resultado final del conflicto para forjar su opinión y tomar una decisión frente a la continuidad del líder, facilitando el uso de conflictos de distracción con el objetivo de mantenerse en el poder (*gambling for resurrection*), sin recibir penalización por esto.

De igual forma, un líder competente que decide entrar a un conflicto legítimo, creyendo que toma la decisión correcta, aún puede ser castigado por los mandantes debido a que estos no poseen la suficiente información para realizar una mejor evaluación. Los autores concluyen que esta asimetría de la información es la que permite la existencia de líderes con un comportamiento agresivo y que están dispuestos a utilizar estrategias de distracción para lograr su principal interés: conservar el poder.

Diseño institucional

Miller (1995) busca complementar la teoría analizando el impacto del diseño de las estructuras domesticas en la formulación de la política exterior. Para esto el autor parte de tres supuestos básicos comunes en otros análisis. El primero es la preferencia del líder por mantener su posición y la necesidad del apoyo de terceros para lograrlo, lo que significa que el resultado de las políticas implementadas son determinantes para mantenerse en el poder. El segundo supuesto es la posibilidad de remoción del líder, sea por mecanismos democráticos u otros medios. La última suposición es que los líderes diseñan la política exterior sobre la base de factores internacionales y domésticos.

A diferencia de otros estudios, Miller toma la respuesta del líder frente a una amenaza militar externa como variable dependiente, y no la decisión de iniciarla, planteamiento que también es utilizado en la literatura de evasión estratégica del conflicto (Fordham, 2005; Gent, 2009). Debido a esto, para describir el contexto internacional utiliza el nivel de hostilidad del Estado agresor y el poder militar relativo entre ambos, a partir del conjunto de datos de Gochman y Maoz (1984). Como variables domésticas, el autor usa la popularidad del líder, medida como el resultado de la política económica; el nivel de recursos disponibles, medido por el porcentaje que representan los impuestos directos dentro del total de ingresos del gobierno central, y el tipo de estructura de las instituciones domésticas, determinada por el nivel de autocracia, que se define como el grado en el que las instituciones políticas estatales reprimen o no a la participación política.

Utilizando un modelo Probit de 294 *disputas militares interestatales* (MID, por sus siglas en inglés) entre 1955 y 1976, el autor encuentra una relación negativa entre popularidad y uso de la fuerza, que se fortalece al aumentar la cantidad de recursos y el grado de autocracia. Esto significa que existe una mayor probabilidad de que el líder responda a una agresión si posee una popularidad baja, probabilidad que aumenta si su régimen es autocrático y goza de recursos suficientes.

El estudio de Gent (2009) se destaca por ser un esfuerzo de aportar a la teoría de la distracción un modelo a dos niveles en el que se observan simultáneamente dos Estados y sus respectivos mecanismos de *re*selección (reelección). Al incluir los supuestos de asimetría de información y de líderes que solucionan el dilema mandante-mandatario actuando exclusivamente en función de su beneficio personal, el modelo planteado consiste en dos Estados en los que sus líderes deben tomar decisiones con implicaciones domesticas e internacionales, buscando elegir la mejor opción dentro de la interacción estratégica entre ambos actores del modelo, el que desea iniciar un conflicto como estrategia de distracción, y aquel que va a ser el objetivo de esta estrategia. Dentro de las conclusiones se encuentra que los mecanismos de *re*selección del Estado que ejerce una estrategia

distractora inducen al líder a seguir una política exterior más agresiva, que aumente la probabilidad de ser reelegido. Por otra parte, el líder del estado que va a ser objetivo de un conflicto de distracción no ve influenciado su comportamiento por los mecanismos de *re*selección; en cambio, su decisión es determinada por la situación económica propia y la percepción que posee del estado enemigo y de sus facultades como líder.

El autor resalta como un error común la exclusión de la interacción estratégica al analizar la relación entre las características domésticas de un Estado y la decisión de iniciar o participar en un conflicto. Al incluir este elemento en el análisis de las causas de la guerra, se obtendrá una mejor idea de cómo las características políticas domésticas influyen la toma de decisiones y el comportamiento de los Estados en el sistema internacional.

Tipo de régimen

Una línea de análisis similar es aquella que enfoca su interés en estudiar las características domésticas generales, el tipo de régimen existente y el tipo de relaciones de poder que se configuran dentro de una nación, todo esto con el fin de predecir qué tipo de Estados tienden a utilizar la distracción y determinar los parámetros dentro de los que se toma esta clase de decisión.

Entre los autores que incluyen en su análisis características domésticas, Gelpi (1997) estudia la influencia que tiene el tipo de régimen político en la decisión de utilizar la guerra como elemento para desviar la atención de problemas internos. El autor encuentra una mayor incidencia de conflictos de distracción en las democracias, mientras que en los regímenes autocráticos este tipo de estrategias son poco comunes. Identifica los conflictos de distracción como uno de tres mecanismos con los que cuenta el líder para actuar frente a dificultades internas. La otra alternativa para el líder es acceder a las peticiones y ceder ante la presión interna o reprender el comportamiento por medios coercitivos para evitar el levantamiento social.

Gelpi al realizar una revisión académica encuentra que fueron Zinnes y Wilkenfeld los primeros en afirmar que el régimen político determina el uso de estrategias de distracción, pues es el tipo de régimen el que establece la relación entre asuntos internos y externos. Domke (1988) agrega que los Estados democráticos tienden a usar conflictos de distracción en un mayor número debido a su estrecha relación con los medios de comunicación y la opinión pública. A pesar de que esta afirmación contradice lo estipulado por la paz democrática, es cierto que se observa en regímenes democráticos la aplicación con mayor facilidad la distracción de reparar los problemas sociales internos. Si se tienen en cuenta las alternativas con las que cuenta el líder, un régimen democrático podría aceptar las demandas sociales, pero esto debilitaría su imagen y determinación, lo que puede incidir en las elecciones. La opción de reprimir la protesta es aun más difícil de justificar, pues va en contravía a los valores de democracias y los conceptos de pueblo y nación por los que aboga un régimen democrático. En el caso de los regímenes autoritarios, una estrategia distractora es mucho más costosa de lo que se podría pensar, pues iniciar una crisis internacional significa un alto costo en infraestructura y personal, mientras que reprimir e interrumpir el comportamiento social interno requiere un aparato de seguridad funcional, elemento necesario y siempre presente en un estado autoritario.

Gelpi también menciona otros autores que analizan el uso de estrategias distractoras; entre estos, Lebow (1981) afirma que la necesidad de un conflicto de distracción surge por la vulnerabilidad del sistema político interno o la debilidad política del gobernante. Russett (1990), por su parte, afirma que es la inestabilidad económica el principal detonante de estrategias distractoras, pero también menciona aquellos casos en que un estado parece iniciar un conflicto, pero al final no lo lleva a cabo debido a sus altos costos; esto se conoce como *comportamiento próximo al conflicto militarizado*.

Buscando complementar el análisis del tipo de régimen dentro de la teoría de la distracción, Hagan (1994) busca entender la relación entre la situación interna y la posibilidad de iniciar o participar en un conflicto internacional. Para esto, el autor enfoca su análisis en dos elementos: el tipo de sistema político y el tipo de líder. Al finalizar su investigación, Hagan concluye que el tipo de régimen no determina el grado de influencia que tiene la política interna en la formulación de la política exterior. Esta afirmación también contradice la idea de que los regímenes democráticos son menos propensos que los regímenes autoritarios a participar en una guerra. A pesar de que el autor no encuentra una diferencia en la incidencia de conflictos entre los diferentes tipos de regímenes, sí encuentra evidencia para afirmar que una democracia difícilmente participará en un conflicto contra otro régimen democrático, mientras que sí lo hará contra un régimen autoritario (congruente con las ideas de la paz kantiana) (Hagan, 1994, pp. 184-185).

Respecto al otro elemento de esta investigación, los resultados son más positivos, pues Hagan encuentra que aun en países que han tenido el mismo tipo de régimen por muchos años, la probabilidad de iniciar o participar en un conflicto cambia según las inclinaciones políticas e ideológicas del líder, o las restricciones internas que se presenten en un momento particular. Por esto se puede afirmar que el tipo de líder determina en gran medida la incidencia de conflictos externos. A lo largo de esta investigación, el autor identifica cinco razones a partir del análisis de las instituciones domésticas y la naturaleza de los tomadores de decisiones para explicar el conflicto externo desde las causas internas:

1. La supervivencia de la elite y las estrategias de distracción. En esta, el Gobierno utiliza las relaciones internacionales para distraer los problemas que se tiene con la oposición.
2. Mantenimiento de la coalición, *logrolling* e hípernacionalismo, argumentando que las dinámicas primarias de la propensión a la guerra se encuentran en el establecimiento gobernante en el Estado.
3. Extracción, coaliciones polarizadas y políticas estratégicas alternativas, cuando los líderes quieren extraer recursos de otros sectores para aumentar el gasto militar (esto ocurre especialmente en las grandes potencias).
4. La aparición de líderes de “línea dura” y las estrategias de *powerpolitics*. Citando a John Vasquez en *The War Puzzle* se explica que la propensión al uso de la guerra vendrá de las “líneas duras” (*hardliners*).
5. Revoluciones y choques al sistema internacional: aun cuando los Estados revolucionarios no necesariamente sean agresores, cambios profundos en el sistema internacional pueden producir guerras internacionales.

Individuo y elecciones

Uno de los pocos esfuerzos por incluir dentro del análisis el comportamiento de los electores se encuentra en Hess y Orphanides (1995). Aquí se tiene en cuenta al votante como un ser racional que busca maximizar su bienestar manteniendo una postura neutral frente al riesgo. Los autores buscan construir una teoría económica que explique la relación entre los ciclos electorales, el rendimiento económico y el uso de la fuerza. Por esto, su hipótesis señala que un líder tiene una mayor probabilidad de usar la fuerza cuando su país se encuentra en una situación económica desfavorable y se aproximan elecciones, con el objetivo de mostrar su capacidad de liderazgo y aumentar sus posibilidades de ser reelegido, o, en otras palabras, generando una situación de *gambling for resurrection*. Esta estrategia funciona gracias a la forma como los electores evalúan a sus líderes, basados en dos elementos: su habilidad para manejar la economía y su capacidad para manejar la política exterior y las guerras. Para comprobar su hipótesis los autores analizan las elecciones estadounidenses entre 1953 y 1988.

Como resultado de este análisis estadístico, los autores encuentran que en escenarios de asimetría de información existe un 60 % de posibilidad que el líder inicie un conflicto cuando se está cerca a las elecciones y el país está en una situación económica difícil, pues puede demostrar al electorado sus aptitudes en política exterior. Esto contrasta con el 30 % de posibilidad de conflicto en un escenario sin elecciones próximas o con una situación económica estable. Si no existe asimetría de información porque los electores conocen de antemano las habilidades del líder, este no puede utilizar los conflictos internacionales para cambiar la opinión pública, pues puede considerarse como un conflicto evitable y por ende ilegítimo.

Es importante señalar que este análisis presenta varios problemas y falencias también presentes en un buen porcentaje de la literatura sobre la teoría de la distracción. El primer problema es suponer que el líder tiene la capacidad de iniciar una guerra en el momento que él desee, escenario poco probable si se tiene en cuenta el diseño institucional de pesos y contrapesos del Estado contemporáneo, en el que la decisión de iniciar un conflicto interestatal rara vez se encuentra a discreción del líder. Por otro lado, se debe tener en cuenta que es poco probable que se pueda diferenciar entre conflictos evitables y no evitables debido a la asimetría de la información. Por último, aunque se destaca el esfuerzo por describir la forma en la que los electores toman sus decisiones, limitar su evaluación sobre la capacidad del líder solamente en relación con su capacidad de manejar la economía y las guerras, es una simplificación del individuo y puede significar desconocer variables específicas que influyen en la decisión individual.

DeRouen (1995) también busca explicar el vínculo entre política doméstica, situación económica y uso de la fuerza en el caso estadounidense. Usando los datos de Oneal y Lian (1992), el autor analiza las decisiones de los presidentes estadounidenses entre 1949 y 1984, para comprobar si existe en este caso un vínculo entre la situación económica, la aprobación y el uso de la fuerza. Con un modelo de ecuaciones simultáneas, el autor encuentra suficiente evidencia de una relación directa entre economía y aprobación presidencial, al igual que comprueba la influencia del uso de la fuerza en la opinión pública, efecto que solo existe en el corto plazo. Adicional a esto, no encuentra un vínculo directo entre la situación económica y el uso político de la fuerza, pues no hay indicios que un escenario económico difícil aumente directamente la posibilidad de

conflictos. El autor define esta interacción como un vínculo indirecto, haciendo referencia a la causalidad que existe entre la situación económica, la aprobación presidencial y el uso de la fuerza. Por ende, el autor señala un pequeño efecto bola de nieve en el que un contexto económico negativo disminuye la aprobación, y esta disminución aumenta las posibilidades del uso de la fuerza para obtener réditos políticos y mejorar la opinión pública.

En contraste con los resultados de Hess y Orphanides (1995), en su análisis estadístico DeRouen no encuentra ningún indicio de que el uso de la fuerza se incremente en años electorales, lo que puede ser resultado del fenómeno de elección perpetua (Marra, Ostrom y Simon 1990, p. 589) generado por el gran número de encuestas de opinión en las que el líder es calificado recurrentemente. Se destaca el esfuerzo del autor por introducir en su modelo estadístico algunos factores domésticos que pueden limitar la decisión del líder de utilizar la fuerza, como son la oposición del congreso y la aversión del público a la guerra. Los datos solo brindan evidencia de este último, pues el público es reacio al uso de la fuerza cuando aún existe en la memoria colectiva una guerra reciente, lo que lleva al líder a no utilizar esta opción. Algunas falencias de este análisis, que el mismo autor identifica, es que los resultados pueden estar influenciados por el contexto de Guerra Fría que se analiza; además, es consciente de que su modelo no logra identificar diferencias y singularidades de cada presidente, por lo que es muy probable que existan otras explicaciones a sus decisiones.

Manipulación de los medios

Como afirma DeRouen, el “pueblo” tiene la capacidad de restringir al líder de usar la fuerza con objetivos políticos; por contrarrestar esto, es importante analizar de qué forma se puede influenciar la opinión pública para que sea compatible con los intereses del líder. Sonoski (1997) analiza el uso de los medios de comunicación como un instrumento para facilitar estrategias distractoras en Estados Unidos, debido a su papel de intermediador entre los líderes políticos y el público general. Para analizar esta relación, el autor utiliza dos casos que son considerados como conflictos de distracción: la invasión a Granada en 1983, durante el periodo presidencial de Ronald Reagan, y la guerra del golfo Pérsico entre 1990 y 1991 llevada a cabo por el presidente George H. W. Bush. En ambos casos, y utilizando estrategias diferentes, el Gobierno estadounidense logró manipular los medios de comunicación para convencer al público de la importancia y la legitimidad del conflicto, lo que facilitó el efecto distractor en la población.

En la invasión de la isla de Granada en 1983, el Gobierno estadounidense prohibió el ingreso de los medios de comunicación a la zona de conflicto, por este motivo no existió un cubrimiento real de esta guerra más allá de los boletines oficiales. Al vetar el cubrimiento de este conflicto, el presidente Reagan logró crear la percepción de que el interés nacional estadounidense dependía del resultado de la guerra, pues, según la versión del gobierno, la existencia de fuerzas comunistas en la isla, apoyadas por la presencia soviética, significaba un riesgo directo a los ciudadanos estadounidenses. Este esfuerzo por contener el comunismo le permitió a Reagan demostrar que cumplía con uno de sus principales compromisos electorales y le facilitó reelegirse en las siguientes elecciones.

El caso de la guerra del golfo Pérsico es considerado el primer conflicto transmitido en vivo, lo que permitió a los estadounidenses evidenciar de primera mano los acontecimientos. El autor pone en duda esta afirmación al señalar que, a pesar de que los medios de comunicación sí hicieron un cubrimiento del conflicto, este estaba fuertemente controlado por el Gobierno que utilizó diversas técnicas de manejo mediático. Algunas medidas que se tomaron fueron la prohibición de la transmisión directa en la zona de combate y el requisito de una aprobación oficial del Gobierno antes de transmitir el contenido, ya que se verificaba que la información fuera apta para ser publicada. Esta manipulación de la información condujo a un cubrimiento sesgado que se enfocó más en los éxitos de la operación y los atributos personales del presidente Bush. El resultado fue un aumento en la popularidad del presidente y del apoyo general al conflicto.

El autor concluye que los casos analizados son claro ejemplo de la capacidad que poseen los líderes de modificar y utilizar el contenido que presentan los medios de comunicación para que reproduzca y legitime sus intereses políticos. Por esto Sonoski identifica dos elementos principales que describen el papel de los medios en los conflictos internacionales. Primero señala la capacidad de los medios de aumentar la aprobación presidencial al presentarle a la opinión pública exclusivamente los éxitos del uso de la fuerza. Además, debido a la manipulación de la información, los medios permiten generar una percepción de necesidad del conflicto para preservar la nación y salvaguardar el interés nacional.

Al observar los resultados de esta investigación no se debe olvidar que los casos de estudio analizados presentaban características históricas diferentes al contexto actual, principalmente en el grado de descentralización de la información. Este cambio hacia la atomización de la información se ha dado gracias a las nuevas tecnologías de información y las comunicaciones (TIC), en particular por el surgimiento de las redes sociales que, como se ha demostrado, pueden ejercer un efecto notorio en la política doméstica. Ejemplos de este fenómeno son las revoluciones de la Primavera Árabe y, más recientemente, las protestas civiles antigubernamentales en diversos países del continente, que han sido organizadas principalmente a través de las redes sociales. A pesar de que en América Latina los medios tradicionales siguen siendo mayoritarios y la penetración de las nuevas tecnologías solo alcanza el 45 % (International Telecommunication Union, 2013), el fuerte crecimiento que ha mostrado en la última década solo puede indicar un efecto cada vez mayor dentro de la sociedad civil y la política doméstica.

Casos de estudio

Existen algunos académicos que realizan su análisis enfocándose exclusivamente en el estudio de determinados casos para comprobar o refutar la teoría de la distracción. Dentro de estos, se destaca el análisis de la guerra de las Malvinas, señalada por ser el mejor ejemplo de una guerra de distracción. En este lugar mencionamos dos análisis que buscan comprobar la teoría de la distracción mediante el estudio de caso.

Uno de los autores que logran validar la teoría utilizando la guerra de las Malvinas es Norpoth (1987), quien enfoca su análisis exclusivamente en el efecto del conflicto sobre el gobierno británico de Margaret Thatcher. El autor encuentra evidencia de un aumento en el apoyo

al Gobierno británico como resultado del conflicto con Argentina, así este incremento haya sido de corta duración. Según Norpoth, existen ciertas características que diferencian este conflicto interestatal de otros semejantes, y permiten señalarlo como un ejemplo exitoso de distracción. El primer elemento es el resultado del conflicto, pues es importante mencionar que el Reino Unido ganó la guerra, la cual desde un principio fue entendida por el pueblo británico como un acto provocativo de agresión. Adicional a esto, también le permitió a Thatcher demostrar su capacidad de liderazgo, decisión y perseverancia. La última característica es que fue una guerra corta y poco costosa en recursos económicos y humanos.

El efecto *rally-around-the-flag* que produjo la guerra en la sociedad británica facilitó al gobierno de Thatcher lidiar con un escenario macroeconómico difícil, efecto que aún era visible dos años después de finalizada la guerra. Sin embargo, esto no fue suficiente para modificar las prioridades económicas de la sociedad y convencer al pueblo del buen manejo económico por parte del gobierno, pues a pesar de que cumplió con la promesa electoral de controlar la inflación, el alto desempleo determinó el grado de popularidad, así este no haya sido una prioridad del gobierno Thatcher.

Fravel (2010) busca comprobar la teoría utilizando casos de estudio en los que es factible la existencia de una estrategia distractora; en su elección, el autor utiliza cuatro criterios para limitar la búsqueda. El primer criterio es la existencia de un elemento significativo en la política doméstica que permita al líder obtener el apoyo del pueblo y demostrar sus aptitudes de liderazgo. El autor identifica la disputa territorial como un fenómeno que posee estas características, pues es un conflicto que repercute en el imaginario colectivo, y se presenta como una oportunidad para el líder de exhibir sus habilidades. El segundo criterio es limitar la selección a escenarios en los que los actores posean una capacidad militar suficiente para realizar operaciones limitadas sobre los territorios en disputa. El tercero es la persistencia de descontento doméstico que justifique el uso de conflictos internacionales como herramienta distractora, condición necesaria para demostrar la teoría de la distracción. El último criterio utilizado es acotar la búsqueda a casos que sean reconocidos por otros académicos como ejemplos típicos dentro de la teoría de la distracción. Al tener en cuenta estos cuatro criterios, Fravel elige dos casos: el conflicto de las islas Malvinas/Falklands entre Argentina e Inglaterra en 1982 y la invasión de Turquía a la isla de Chipre en 1974.

El interés del autor es configurar su investigación de tal modo que se pueda comprobar y validar la teoría de la distracción; no obstante, los resultados no son concluyentes. En el caso de la guerra de las islas Malvinas, considerada como el principal ejemplo de un conflicto de distracción, el autor no encuentra suficiente evidencia para afirmar que la Junta Militar Argentina inició el ataque militar buscando generar un efecto distractor en la población. Contrario a esto, la decisión argentina de invadir la isla es el resultado de un cálculo racional realizado por la junta, que nunca consideró que el Gobierno británico respondería a una agresión militar. Además, Fravel no logra encontrar una relación entre el grado de descontento doméstico y la forma y el momento en el que se decidió realizar la incursión militar.

De igual manera, en el caso de Turquía y la isla de Chipre, el descontento interno no fue el detonante del conflicto ni influyó el proceso de toma de decisiones del gobierno turco al iniciar la invasión. Por el contrario, la acción militar de Turquía responde a una amenaza a su seguridad nacional por las acciones de Grecia, tercer actor de este escenario. Ambos casos, señalados por el

autor como los ejemplos más simples para demostrar empíricamente la teoría de la distracción, no permiten comprobar la veracidad de la teoría y por el contrario generan más dudas al respecto.

En cuanto al caso de las Malvinas, es justo mencionar la divergencia que existe entre la visión y la conclusión de Fravel frente a otros académicos, quienes sí encuentran elementos suficientes para afirmar que este conflicto definitivamente fue una estrategia distractora, a pesar de los efectos nefastos para la dictadura. Uno de los argumentos utilizados para validar la teoría de la distracción es señalar como en 1981 el General Galtieri, al asumir el mando del país, anunció su intención de invadir militarmente la isla, en un contexto de desempleo e inflación en aumento. Además, la acción militar se dio meses antes de lo planeado, pocos días después de una de las marchas trabajadoras más importantes contra la dictadura.

De cualquier forma, el autor señala un elemento que se debe tener en cuenta para lograr comprobar la existencia de estrategias distractoras, y este es la poca importancia que tiene la seguridad nacional y las amenazas externas reales dentro del proceso de toma de decisiones al momento de utilizar un conflicto de distracción, pues esta estrategia es utilizada para asegurar la supervivencia política en el ámbito doméstico y no para hacer frente a un peligro o ataque externo.

Conclusión

A manera de conclusión, es necesario resaltar que para entender la teoría de la distracción el conflicto externo puede ser simplemente la tensión diplomática, sin necesidad de llegar a una guerra total. En cuanto al grado de descontento interno que lleva al uso del chivo expiatorio, se puede dar por una baja en la popularidad, medida en encuestas, o por la aparición de noticias que lo afecten a él directamente o a su círculo más cercano de seguidores en los que pueda incentivar el uso de la distracción, así como las fallas en lo que se pueda considerar como los principales pilares de un gobierno.

Respecto a la *re*selección, los gobernantes que buscan mantenerse en el poder podrán recurrir a estrategias distractoras cerca de las elecciones cuando necesitan más apoyo, más aun si se tiene en cuenta la construcción constante del antagonismo amigo-enemigo.

En cuanto al tipo de régimen, en América Latina es evidente que la mayoría de Gobiernos se dan en el marco de una democracia, pues son elegidos por votación popular, aun cuando en algunos casos se pueden dar en contextos de crisis de las instituciones propias de sistemas democráticos, por la incapacidad de atender las demandas ciudadanas.

Finalmente, es de gran importancia saber el tipo de respuesta que se obtendrán al recurrir a la distracción por parte del país atacado. Si la reacción de este Estado es agresiva, se esperará un mayor uso de ella, ya que esto incentivará el mencionado juego amigo-enemigo.

Bibliografía

1. Aldrich, J., Sullivan, J. y Borgida, E. (1989). Foreign affairs and issue voting: Do presidential candidates "waltz before a blind audience?" *American Political Science Review*, 83(1), 123-141.
2. Arena, P. (2008). Success Breeds Success? War Outcomes, Domestic Opposition, and Elections. *Conflict Management and Peace Science*, 25(2), 136-151.
3. Baker, W. D. y Oneal, J. R. (2001). Patriotism or Opinion Leadership?: The Nature and Origins of the "Rally 'Round the Flag' Effect". *The Journal of Conflict Resolution*, 45(5), 661-687.
4. Bennett, D. S. y Nordstrom, T. (2000). Foreign Policy Substitutability and Internal Economic Problems in Enduring Rivalries. *The Journal of Conflict Resolution*, 44(1), 33-61.
5. Brace, P. y Hinckley, B. (1992). *Follow the leader*. Nueva York: Basic Books.
6. Brulé, D. (2006). Congressional Opposition, the Economy, and U.S. Dispute Initiation, 1946-2000. *The Journal Of Conflict Resolution*, 50(4), 463-483.
7. Chiozza, G. y Goemans, H. E. (2004). Avoiding Diversionary Targets. *Journal of Peace Research*, 41(4), 423-443.
8. Clark, D. H. (2003). Can Strategic Interaction Divert Diversionary Behavior? A Model of U.S. Conflict Propensity. *The Journal of Politics*, 65(4), 1013-1039.
9. Coser, L. (1956). *The Functions of Social Conflict*. Nueva York: The Free Press.
10. DeRouen, K. R. (1995). The Indirect Link: Politics, the Economy, and the Use of Force. *The Journal of Conflict Resolution*, 39(4), 671-695.
11. Domke, W. (1988). *War and the changing global system*. New Haven: Yale University Press.
12. Downs, G. W. y Rocke, D. M. (1994). Conflict, Agency, and Gambling for Resurrection: The Principal-Agent Problem Goes to War. *American Journal of Political Science*, 38(2), 362-380.
13. Duch, R. M. y Stevenson, R. T. (2008). *The Economic Vote. How Political and Economic Institutions Condition Election Results*. Cambridge: Cambridge University Press.
14. Erikson, R. S. (1989). Economic Conditions and The Presidential Vote. *American Political Science Review*, 83(2), 567-573.
15. Fordham, B. O. (2005). Strategic Conflict Avoidance and the Diversionary Use. *The Journal Of Politics*, 67(1), 132-153.
16. Foster, D. M. (2006). State Power, Linkage Mechanisms, and Diversion against Nonrivals. *Conflict Management and Peace Science*, 23(1), 1-21.
17. Foster, D. M. y Keller, J. W. (2010). Rallies and the "First Image": Leadership Psychology, Scapegoating Proclivity, and the Diversionary Use of Force. *Conflict Management and Peace Science*, 27(5), 417-441.
18. Fravel, M. T. (2010). The Limits of Diversion: Rethinking Internal and External Conflict. *Security Studies*, 19(2), 307-341.
19. Gelpi, C. (1997). Democratic Diversions: Governmental Structure and the Externalization of Domestic Conflict. *The Journal of Conflict Resolution*, 41(2), 255-282.
20. Gent, S. E. (2009). Scapegoating Strategically: Reselection, Strategic Interaction, and the Diversionary Theory of War. *International Interactions*, 35(1), 1-29.
21. Gochman, C. S. y Maoz, Z. (1984). Militarized Interstate Disputes, 1816- 1976: Procedures, Patterns and Insights. *Journal of Conflict Resolution*, 28(4), 586-615.
22. Goemans, H. E. (2008). Which Way Out? The Manner and Consequences of Losing Office. *The Journal of Conflict Resolution*, 52(6), 771-794.
23. Griffin, L., Wallace, M. y Devine, J. (1982). The political economy of military spending: Evidence from the United States. *Cambridge Journal of Economics*, 6(1), 1-14.
24. Hagan, J. D. (1994). Domestic Political Systems and War Proneness. *Mershon International Studies Review*, 38(2), 183-207.
25. Hess, G. D. y Orphanides, A. (1995). War Politics: An Economic, Rational-Voter Framework. *The American Economic Review*, 85(4), 828-846.
26. Hinckley, B. y Nincic, M. (1991). Foreign Policy and the Evaluation of Presidential Candidates. *The Journal of Conflict Resolution*, 35(2), 333-355.
27. International Telecommunication Union (2013). *Measuring The Information Society 2013*. s. d.
28. Kernell, S. (1978). Explaining presidential popularity: How Ad Hoc Theorizing, Misplaced Emphasis, and Insufficient Care in Measuring One's Variables Refuted Common Sense and Led Conventional Wisdom Down the Path of Anomalies. *American Political Science Review*, 72(2), 506-522.
29. Lebow, R. N. (1981). *Between peace and war*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
30. Leeds, B. A., y Davis, D. R. (1997). Domestic Political Vulnerability and International Disputes. *The Journal of Conflict Resolution*, 41(6), 814-834.
31. Levy, J. S. (1989). The diversionary theory of war. En M. Midlarsky (Ed.), *Handbook of war studies* (pp.260-261). Boston: Unwin Hyman.

32. Lewis-Beck, M. y Stegmaier, M. (2000). Economic Determinants of Electoral Outcomes. *Annual Review of Political Science*, 3, 183-219.
33. Lewis-Beck, M. y Stegmaier, M. (2007). Economic Models of Voting. En R. Dalton, y H. D. Klingemann, *The Oxford Handbook of Political Behavior* (pp. 518-537). Oxford, New York: Oxford University Press.
34. MacKuen, M. (1983). Political drama, economic conditions, and the dynamics of presidential popularity. *American Journal of Political Science*, 27(2), 165-192.
35. Maquiavelo, N. (1999). *El príncipe*. Barcelona: Espasa Libros.
36. Marra, R., Ostrom, C. y Simon, D. (1990). Foreign policy and presidential popularity. *Journal of Conflict Resolution*, 34(4), 588-623.
37. Michelitch, K., Morales, M., Owen, A. y Tucker, J. (2012). Looking to the Future: Prospective Economic Voting in 2008 Presidential Elections. *Electoral Studies*, 31(4), 838-851.
38. Miller, R. A. (1995). Domestic Structures and the Diversionary Use of Force. *American Journal of Political Science*, 39(3), 760-785.
39. Miller, R. A. (1999). Regime Type, Strategic Interaction, and the Diversionary Use of Force. *The Journal of Conflict Resolution*, 43(3), 388-402.
40. Mitchell, S. M. y Prins, B. C. (2004). Rivalry and Diversionary Uses of Force. *The Journal of Conflict Resolution*, 48(6), 937-961.
41. Monroe, K. R. (1978). Economic Influences on Presidential Popularity. *Public Opinion Quarterly*, 42(3), 360-369.
42. Morey, D. S. (2009). Conflict and the Duration of Peace in Enduring Internal Rivalries. *Conflict Management and Peace Science*, 26(4), 331-345.
43. Morgan, T. y Bickers, K. N. (1992). Domestic Discontent and the External Use of Force. *The Journal of Conflict Resolution*, 36(1), 25-52.
44. Nincic, M. y Cusack, T. (1979). The political economy of U.S. military spending. *Journal of Peace Research*, 16(2), 101-114.
45. Norpoth, H. (1987). Guns and Butter and Government Popularity in Britain. *The American Political Science Review*, 81(3), 949-959.
46. Oneal, J. y Lian, B. (1992). *Presidents, the Use of Military Force, and Public Opinion* (Working Paper). Stanford: Hoover Institution, Stanford University.
47. Richards, D., Morgan, T. C., Wilson, R. K., Schwebach, V. L., y Young, G. D. (1993). Good Times, Bad Times, and the Diversionary Use of Force: A Tale of Some Not-So-Free Agents. *The Journal of Conflict Resolution*, 37(3), 504-535.
48. Russett, B. (1990). Economic Decline, Electoral Pressure, and the Initiation of International Conflict. En C. Gochman y N. Sabrosky (Eds.), *The Prisoners of War* (pp. 123-140). Lexington: Lexington Books.
49. Simmel, G. (1955). *Conflict And the Web of Group-Affiliations*. Nueva York: The Free Press.
50. Smith, A. (1996). Diversionary Foreign Policy in Democratic Systems. *International Studies Quarterly*, 40(1), 133-153.
51. Sobek, D. (2007). Rallying Around the Podesta: Testing Diversionary Theory Across Time. *Journal of Peace Research*, 44(1), 29-45.
52. Sonoski, P. J. (1997). *Facilitating the Diversionary Theory of War: The President and the Media in U.S. Foreign Policy*. (Tesis de maestría). The University of Western Ontario.
53. Vasquez, J. (1993). *The War Puzzle*. Cambridge: University Press.
54. Williams, R., M., (1947). *The Reduction of Intergroup Tensions*. Nueva York: Social Science Research Council.
55. Wright, Q. (1964). *A Study of War*. Chicago: The University of Chicago Press.
56. Zinnes, D. y Wilkenfeld, J. (1971). An analysis of foreign conflict behavior of nations. En W. F. Hanrieder (Editor), *Comparative Foreign Policy: Theoretical Essays*. (pp. 167-213). Nueva York: McKay.