



Universidad de
San Andrés

Universidad de San Andrés
Departamento de Ciencias Sociales
Licenciatura en Relaciones Internacionales

**El enfoque cognitivo dentro de las Relaciones
Internacionales: efectos de los sesgos cognitivos realistas
sobre la decisión en política exterior**

Autor: Federico Gastón Gonzalez

Legajo: 28152

Mentor: Dr. Federico Merke

Victoria, Buenos Aires
Julio 2020

Agradecimientos

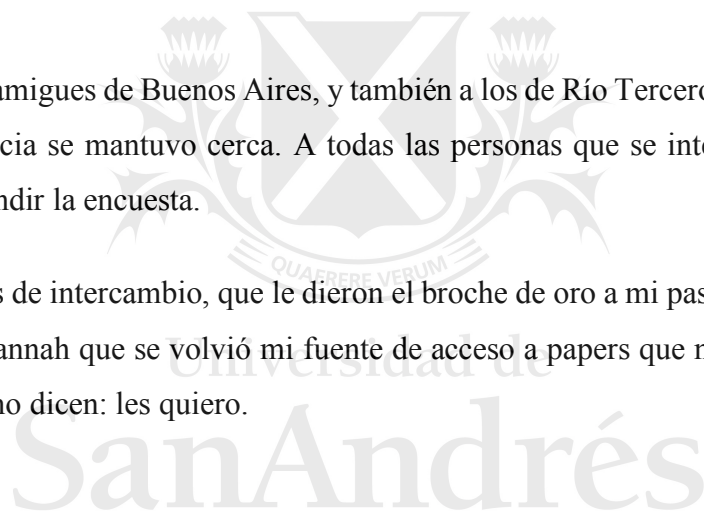
Agradezco a Federico Merke por ayudarme y guiarme en todo este proceso.

Agradezco a todas las personas que alguna vez creyeron en mí. A mi mamá, que desde el día cero me apoyó, y a mi papá, que no una, sino dos veces, manejó y esperó por más de 8 horas mientras rendía el examen de ingreso. A mi hermano y a mis abuelos, que nunca me dejaron solo.

Agradezco a Lauti, que dejó todo en la cancha por mí. A Ivo, que me aguantó desde la distancia y desde la cercanía. A Jime, por acompañarme a comer pizza en las tardes pos-cursada. A Vero, que me abrió la puerta de su casa. A Belu, con quien nos acompañamos desde la primera clase. A Mari, que se bancó la coordinación de Politeia. A todo Pseudo adultos.

Al resto de mis amigos de Buenos Aires, y también a los de Río Tercero. En especial a Vale, que en la distancia se mantuvo cerca. A todas las personas que se interesaron en mí y me ayudaron a difundir la encuesta.

Y a mis amigos de intercambio, que le dieron el broche de oro a mi paso por la universidad. En especial a Hannah que se volvió mi fuente de acceso a papers que no habría conseguido fácilmente. Como dicen: les quiero.



Índice

AGRADECIMIENTOS	1
ÍNDICE	2
LAS TEORÍAS SISTÉMICAS Y EL ENFOQUE COGNITIVO	3
LAS DECISIONES DEL LÍDER DENTRO DE LA POLÍTICA EXTERIOR	4
ENFOQUE CLÁSICO: LA ESTRUCTURA Y LA IDENTIDAD DENTRO DEL SISTEMA	5
ENFOQUE COGNITIVO: EL COMPORTAMIENTO, LOS VALORES Y LAS PERCEPCIONES	7
¿QUÉ FACTORES AYUDAN A DETERMINAR LA DECISIÓN DE UN LÍDER EN POLÍTICA EXTERIOR?..	10
ANALIZANDO SESGOS Y PRESIONES: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	14
DATOS	14
VARIABLES INDEPENDIENTES	16
RESULTADOS EMPÍRICOS	17
CONSIDERACIONES PREVIAS.....	17
HIPÓTESIS 1: INCENTIVOS REALISTAS.....	21
HIPÓTESIS 2: SESGOS COGNITIVOS REALISTAS	22
HIPÓTESIS 3: LOS INCENTIVOS REALISTAS Y SESGOS COGNITIVOS REALISTAS.....	23
CONCLUSIONES.....	23
LIMITACIONES Y PASOS A SEGUIR.....	24
BIBLIOGRAFÍA.....	26
ANEXO.....	31
ANEXO 1: ENCUESTA	31
ANEXO 2: SITUACIÓN	34

Universidad de
San Andrés

Las teorías sistémicas y el enfoque cognitivo

El realismo, a partir de la construcción de Waltz (1988), se presenta como una teoría que mira al mundo como es y no como debería ser. A su vez, el liberalismo expresa que son las instituciones internacionales las que ayudan a moldear las acciones y los incentivos de los países (Keohane, 1993), mientras que para el constructivismo, es la identidad subjetiva y su construcción la que decanta la acción estatal en el plano internacional (Wendt, 1999). Para estas teorías, la anarquía es el principio ordenador de la política internacional y del sistema internacional, un espacio donde nadie tiene el derecho a mandar, ni está obligado a obedecer. Esta característica anárquica del sistema hace que no haya igualdad de poder entre las unidades, lo que supone que los líderes políticos examinan las fuerzas de la política internacional de manera objetiva, analizando los costos y beneficios esperados, y sin dejarse llevar por sus ideas y convicciones de cómo debería funcionar el mundo.

Sin embargo, en los últimos años, comenzaron a surgir estudios que desafían este proceso tan directo de toma de decisiones y que buscaron incluir otras variables en el análisis de la política exterior. En consecuencia, plantean que existen configuraciones mentales, o cableados mentales, que forman parte del sistema de creencias de los líderes que se encargan de tomar las decisiones sobre la política exterior de su país (George, 1969). Los sistemas son creencias y valores, persistentes en la psiquis, que les permite a las personas tomar atajos mentales para simplificar el proceso de toma de decisiones (Rapport, 2017). Estos enfoques que parten de conceptos cognitivos convierten a la psicología del líder político en una variable importante a tener en cuenta a la hora de analizar el proceso de toma de decisiones, abriendo la puerta a resultados que discuten los estudios clásicos (Renshon, Lee y Tingley, 2017).

Dentro de las Relaciones Internacionales, el enfoque cognitivo ha comenzado a ganar terreno a la hora de analizar procesos de toma de decisiones, dado que se preguntan y esbozan explicaciones centrándose en la psicología del individuo que, con los enfoques clásicos, suponían una condición dada o exógena al estudio. Esta nueva posibilidad se fundamenta en que las personas construyen en sus mentes mapas cognitivos, es decir, relaciones causales y normativas que ordenan sus pensamientos, que funcionan como atajos mentales que influyen en el proceso decisorio (Larson, 1994). Al mismo tiempo, siguen manteniéndose como una variable los efectos que la configuración ambiental tiene sobre el procesamiento de información para tomar una decisión. Es por esto que podemos afirmar que en el proceso de

toma de decisiones existen estímulos – que pueden ser generados por el mapa cognitivo del líder y/o por las configuraciones ambientales, que impactan sobre la capacidad de calcular los costos y beneficios esperados en tomar un curso de acción determinado (Renshon, 2008).

Estos dos estímulos (la configuración mental y la configuración del ambiente) que se tienen en cuenta a la hora de analizar el proceso de toma de decisión, y que, en primera instancia, parecen ser contradictorios entre sí, nos llevan a buscar indagar cual es su dinámica sobre el líder, y a preguntarnos: ¿Cuál es el peso relativo de los incentivos realistas del sistema internacional versus los sesgos cognitivos a la hora de tomar una decisión de política exterior?

Con esta pregunta buscamos plantear una investigación que teste los efectos que el contexto internacional con incentivos realistas y los efectos de los sesgos cognitivos realistas tienen sobre el proceso de toma de decisión de un líder. Para responder a la interrogante realizamos un diseño explicativo, en el que pondremos a prueba nuestras hipótesis utilizando un modelo logístico con datos obtenidos a partir de un experimento *online*. En nuestros resultados encontramos que tanto los incentivos realistas del sistema internacional, como también los sesgos cognitivos realistas tienen un efecto sobre el proceso de toma de decisiones de un líder, afectando, de esta forma, la política exterior de un país.

El resto del trabajo está organizado de la siguiente manera: en primer lugar exponemos los diferentes enfoques que se utilizan para estudiar los procesos de toma de decisión en política exterior. Luego, marcamos las hipótesis que nos ayudarán a responder nuestra pregunta, para después poder explicar la metodología, la forma en la que obtuvimos los datos y las variables que construimos. En cuarto lugar, desarrollamos sobre el modelo estadístico que utilizamos y los resultados que arrojó, para finalmente, ofrecer conclusiones sobre los efectos de los incentivos realistas del sistema internacional y los sesgos cognitivos sobre el proceso de toma de decisiones del líder en política exterior. Además, al final, reconocemos los limitantes de nuestra investigación y los próximos pasos a seguir.

Las decisiones del líder dentro de la política exterior

En una extensiva revisión de las diferentes contribuciones académicas, identificamos dos grandes grupos sobre los que se circunscriben los estudios que analizan los factores que determinan las decisiones de un líder en política exterior. En primer lugar, se encuentran las

teorías más clásicas que enmarcan las decisiones del líder dentro de las presiones que genera el Sistema Internacional. Este grupo de estudios gira alrededor de la premisa de que la decisión en política exterior de un líder estará, de manera constante, influenciada por los cambios en el balance de poder dentro del sistema internacional y que, en última instancia, estas presiones prevalecerán sobre cualquier otro determinante.

En segundo lugar, encontramos dentro de la academia un fuerte enfoque cognitivo que aborda los factores que determinan las decisiones de un líder en política exterior desde una perspectiva psicológica. Estas investigaciones se centran en la idea de que la configuración mental, es decir, su sistema de creencias y las experiencias que lo acompañan, junto con su capacidad cognitiva, son factores clave para entender las decisiones de un líder en política exterior. Un punto importante dentro de estas corrientes cognitivas es que desafían el enfoque clásico incorporando nuevas variables que complementan el estudio del proceso de toma de decisión en política exterior.

Esta revisión estará estructurada de la siguiente manera: primero, nos centraremos en las visiones clásicas que analizan el proceso de toma de decisiones en política exterior y el lugar que tiene el líder en ellas. Y segundo, nos explayaremos en los principales aspectos que toman los enfoques cognitivos para analizar la política exterior de un país para entender sus diferencias con los enfoques más clásicos.

Enfoque clásico: la estructura y la identidad dentro del sistema

Cuando se estudian los determinantes de la decisión de un líder en política exterior, la explicación más tradicional se relaciona con las restricciones, generadas por el sistema internacional, que operan sobre el comportamiento de los estados (Stein, 2006). Estas restricciones, más que producir una conducta específica, tienden a circunscribirse alrededor de una cantidad determinada de opciones que un líder puede tomar. En este sentido, las decisiones de un líder se encuentran enmarcadas según las restricciones del sistema, que, a su vez, se correlacionan con las peculiaridades del contexto en el que se desenvuelve el actor. Estos factores estructurales, cuando restringen, son incompletos y actúan como un factor necesario, pero no suficiente, dado que más que obligar a un líder a tomar una decisión particular, ofrecen una gama de opciones. De esta forma, la influencia de los factores sistémicos puede dar forma a los contornos amplios y a la dirección general de la política

exterior, pero no son lo suficientemente fuertes o precisos como para determinar los detalles específicos del comportamiento de los estados (Rose, 1998).

Es este el campo, donde discuten las tres grandes escuelas de las Relaciones Internacionales: el realismo, el liberalismo y el constructivismo. Estas escuelas parten de la noción de que los líderes políticos no hacen lo que quieren, sino que toman las decisiones en política exterior en base a las restricciones materiales, a las restricciones que le imponen las regulaciones y/o a las restricciones en las normas que establecen los comportamientos que dan forma a la identidad. Cada escuela justifica el accionar del líder en base a una u otra regulación.

Por un lado, el constructivismo, dentro de su variante norteamericana, propone que la estructura del sistema internacional es el producto de un fenómeno mayormente social y se centra en deducir los mecanismos y relaciones causales entre actores, normas e intereses (Behravesch, 2011). Según esta escuela, el carácter de lo internacional de un estado está determinado por las creencias y expectativas que tienen sobre sí mismos y sobre los demás actores, llevando a que las interacciones entre sí generen una estructura y formen la identidad de cada estado (Wendt, 1999). En este sentido, el constructivismo plantea que los líderes deciden a partir de comportamientos esperados como función de normas externas y domésticas y partir de roles adoptados como función de identidades intersubjetivas (Abdelal et. al, 2006). Esto quiere decir que las decisiones de un líder en materia de política exterior tienden a modificarse dependiendo de cómo se construye la identidad del estado para con el otro, y de cómo se conciba la relación: el líder tomará una decisión diferente dependiendo de si la identidad de su estado se construye de forma compatible, neutral o antagónica en relación a la ideología con la que otro estado construye su propia identidad (Buzan, 2004).

Por su parte, el liberalismo institucional plantea que las acciones estatales dependen, en gran medida, de los acuerdos institucionales prevalecientes que afectan el flujo de información y las oportunidades de negociar. A pesar de que los estados continúen siendo el centro de la política internacional, las reglas formales e informales juegan un papel central en el proceso de toma de decisiones (Keohane, 1993), incorporando temas a la agenda internacional (Keohane y Nye, 1988). En este sentido, las instituciones internacionales prevalecientes son importantes dado que afectan los incentivos de los estados a actuar de determinada manera (Scott, 1994; Wallace, 2013) y, con ello, infieren en la forma en la que un líder toma una decisión en materia de política exterior dado su efecto sobre los actores domésticos a la hora de procesar la información del sistema internacional (Cortell y Davis Jr, 1996). De la misma

forma, con esta premisa, las instituciones pueden afectar la comprensión que tienen los líderes acerca de los papeles que deben jugar en el sistema internacional, como también los supuestos acerca de las motivaciones de los demás estados. En consecuencia, podemos entender que las instituciones mantienen aspectos constitutivos y regulatorios: ayudan a determinar cómo se definen los intereses y cómo se interpretan las acciones (Wallace, 2013).

El realismo, finalmente, plantea que lo que determina las decisiones de un líder es el impacto del pensamiento racional sobre sus convicciones y deseos. La lógica realista es aquella que, desde un principio, pone el énfasis en el análisis y la aceptación de los hechos por cómo son, estudiando sus causas y efectos, y no sobre la visión utópica de cómo debería funcionar el mundo (Carr, 2004). La introducción del realismo a las Relaciones Internacionales trae consigo la instauración de corrientes sistémicas que establecen la existencia de una estructura donde coexisten unidades que interactúan entre ellas y son gobernadas por una anarquía que las lleva a buscar la supervivencia propia (Waltz, 1988; Smith, 1986). Frente a esto, el realismo establece que la estructura siempre prevalecerá frente a la personalidad, conducta e interacción particular de las unidades. Por esto, es que los estados eligen sus objetivos de política exterior en función de la estructura del sistema y los recursos materiales disponibles para poder llevarlas adelante, y sobre esos objetivos es que se circunscribe la decisión de los líderes políticos (Morgenthau, 1986; Gellman, 1988).

Enfoque cognitivo: el comportamiento, los valores y las percepciones

Partiendo desde el enfoque cognitivo, las actividades mentales humanas tienden a generar restricciones que impiden a los individuos maximizar su utilidad¹ y, en consecuencia, se vuelven actores irracionales. Si partimos del concepto de que las acciones llevadas adelante por las personas depende sustantivamente de la calidad de ideas disponibles, que les permite clarificar las relaciones causales y coordinar el comportamiento, podemos encontrar una diferente explicación para las decisiones en política exterior (Garrison, 2003). Es por esto que, dentro de las Relaciones Internacionales, podemos utilizar este enfoque para analizar cómo las conductas de un líder, condicionadas por su configuración mental, pueden influir en las decisiones que tome en materia de política exterior (Rapport, 2017). Bajo estos preceptos nos enfocaremos en tres aspectos sobre los que problematiza el enfoque cognitivo

¹ Según Green y Shapiro (1996) decir que una persona maximiza su utilidad es decir que cuando se encuentra con una variedad de diferentes opciones, erigirá la que mejor sirva a sus objetivos.

dentro de las Relaciones Internacionales: los rasgos del comportamiento, los valores morales y las percepciones de los líderes en procesos de negociación.

En primer lugar, un problema que el enfoque cognitivo aborda para poder explicar las decisiones en política exterior son los rasgos de comportamiento del líder. Estos rasgos del carácter personal² pueden influir la forma en la que un jefe de estado razona y toma decisiones en el plano internacional (Russell, 1996; Dyson, 2006). Los líderes que se caracterizan por tener una personalidad agresiva tienden a acaparar poder, a ser bajos en complejidad conceptual, a desconfiar de los demás, y con un fuerte componente nacionalistas, creen tener control sobre los eventos internacionales. Antagónicamente, los líderes poco nacionalistas tienden a creer en los demás, buscan trabajar en equipo y a pensar que no tienen control sobre los eventos internacionales (Hermann, 1980). Este tipo de razonamiento nos lleva a entender que los líderes más abiertos a colaborar con otros líderes en el plano internacional, buscarán entablar más seguido una mesa de negociación, a ser más pacientes y cooperativos y, consecuentemente, a pensar de forma más estratégica en comparación con otros líderes (Hafner-Burton et. al., 2014; Horowitz et. al., 2019).

Los rasgos de comportamiento forman parte de mapas cognitivos, es decir, estructuras que detallan relaciones causales y normativas, que nos permiten establecer conexiones entre los diferentes conceptos que los líderes manejan (Larson, 1994). En este sentido, los jefes de estado que demuestran comportamientos egoístas, *pro-self*, tienden a generar mejores interpretaciones sobre los patrones de distribución del poder en las negociaciones y a restringir o aumentar sus demandas según su posición dado que buscan maximizar sus ganancias relativas (Kertzer y Rathbun, 2015; Rathbun, Kertzer y Paradis, 2017). Esto nos lleva a entender que los efectos de los cambios en la distribución de poder, tienden a estar atravesados por el mapa cognitivo del líder, y mientras más *pro-self* sea un líder, mayor capacidad tendrá de pensar racionalmente y, en consecuencia, a adaptarse a los cambios dentro del sistema internacional.

En segundo lugar, podemos encontrar que los valores personales de un líder pueden impregnar la forma en la que lleva adelante la política exterior de su país dado que parecen actuar como una plantilla de información que le permite relacionar las opciones de política

² Como explica Russell (1996), las creencias de los líderes políticos afectan los resultados en la política exterior de un país dado que influyen sobre las percepciones y el diagnóstico de los acontecimientos externos, afectando la elección de los cursos de acción a seguir.

exterior con las percepciones sobre las intenciones y el comportamiento de otras naciones y, especialmente, con los objetivos propios (Shapiro y Bonham, 1973). Los líderes con valores conservadores que privilegian las relaciones intra-grupo³ y buscan la protección de la nación contra las amenazas externas, tienden a demostrar una posición militarista en política exterior con un fuerte ímpetu en el expansionismo militar, el gasto en la defensa y en la desconfianza en el otro (Rathbun et. al., 2016). Por otro lado, los líderes que se guían por valores universalistas⁴, que se sustentan en la cooperación y conciben el progreso de manera absoluta, tienden a mantener posiciones en política exterior que se correlacionan con la cooperación internacional (Rathbun, Kertzer y Paradis, 2017).

Estos valores personales y formas de concebir el mundo tienden a inmiscuirse y afectar la forma en la que un líder confecciona su programa de política exterior (Russell, 1996). De esta forma encontramos que los valores del iluminismo, es decir, los valores que resaltan los derechos individuales, tienden a generar políticas exteriores de corte humanitarias y con fuerte acento en la cooperación. Los valores iluministas generan rechazo hacia las políticas militaristas y aislacionistas, que, a su vez, encuentran un hogar alrededor de líderes patrióticos que ensalzan la autoridad y el respeto como valores fundamentales (Kertzer et. al., 2014). Al mismo tiempo, los valores personales de un líder se correlacionan no sólo con la orientación de la política exterior, sino también se conectan con la postura política doméstica: en la medida que un líder demuestra valores del iluminismo, menor será su nivel de conservadurismo doméstico y, por ende, se alejará de los preceptos del realismo en política exterior. Esto es así dado que el realismo se encuentra fuertemente conectado a líderes conservadores y nacionalistas que tienden a privilegiar la seguridad doméstica, las relaciones intra-grupo, y las ganancias relativas (Kertzer y McGraw, 2012).

Finalmente, el enfoque cognitivo demuestra que los cambios en las percepciones en procesos internacionales de negociación pueden modificar la decisión de un líder con respecto a la estrategia o el curso que la política exterior del país tomará (Tingley, 2017). En este sentido, los jefes de estado tienden a rechazar las ofertas cuando esperan que el poder de negociación de su oponente aumente. Esto quiere decir, que un líder rechaza una oferta cuando prevé que

³ Las relaciones intra-grupo son aquellas relaciones que se desarrollan entre los miembros de una misma comunidad. En este sentido, líderes que privilegian relaciones intra-grupos, son aquellos que se alimentan el fuego del nacionalismo e incentivan la consolidación de una identidad homogénea nacional (Rathbun, Kertzer y Paradis, 2017).

⁴ Los valores universalistas son aquellos que se inspiran en el iluminismo y colocan al individuo y sus derechos individuales en el centro del análisis (Rathbun, Kertzer y Paradis, 2017).

los cambios en la distribución del poder no lo van a beneficiar y busca utilizar su poder residual para sacar el mayor beneficio posible (Renshon, Lee y Tingley, 2017). Estos cambios en la distribución del poder pueden afectar de diferentes formas la dirección de la política exterior según como el líder se perciba a sí mismo. Si el jefe de estado se considera un jugador poderoso dentro del sistema internacional, los efectos de la percepción en la distribución del poder tienden a ser más sutiles. Esto quiere decir que, dependiendo el nivel de poder que el líder cree que tiene a nivel internacional, diferente va a ser la forma en la que interprete los cambios en la distribución del poder (Renshon, 2015).

Los cambios en la distribución del poder modifican la forma en la que el líder se percibe ante los demás actores dentro del sistema internacional. Cuando un país tercero se vuelve más poderoso, el sentimiento general prevaleciente sobre un líder es la preocupación. Esto se debe a que tiende a temer al poder y la capacidad que adquirieron los demás para revisar el status quo. A su vez, cuando es el líder quien se vuelve más poderoso, tiende a creer que con su aumento de poder se convertirá en un jugador benevolente que no buscará perjudicar a los demás ni tampoco lo usará para revisar el status quo (Rousseau y Garcia-Retamero, 2007; Tingley, 2017). También, lo que suele suceder cuando aumenta el poder de un líder es que comienza a percibir la información de manera diferente: tienden a llegar a conclusiones de manera más veloz y a juzgar con más rapidez la utilidad de la información, generando, muchas veces, decisiones basadas en preceptos erróneos dado a la distorsión que se genera en su percepción (Geva, Mayhar y Skorick, 2000; Kammelmeyer y Winter, 2000).

¿Qué factores ayudan a determinar la decisión de un líder en política exterior?

La literatura disponible se organiza alrededor de dos grandes enfoques que plantean la forma en la que puede estar afectada la decisión de un líder en política exterior. A modo de resumen, encontramos que el primer enfoque, el enfoque clásico, explica que existen diferentes restricciones presentes en el sistema internacional que le marcan al líder el espacio sobre el cual puede moverse y decidir en política exterior. Dentro de este enfoque, encontramos que según la escuela que tomemos, las restricciones del sistema internacional serán diferentes: mientras el constructivismo plantea que los líderes deciden a partir de comportamientos esperados como función de normal externas y domésticas y a partir de roles adoptados de la construcción subjetiva de la identidad (Wendt, 1999; Buzan, 2004), el liberalismo plantea que el comportamiento del líder está restringido por las instituciones internacional y por las leyes que establecen dentro del sistema (Keohane, 1993). Y el realismo, por su parte, plantea

que los líderes piensan y actúan en términos de poder relativo de su país en la actual distribución de poder dentro del sistema internacional (Carr, 2004; Gellman, 1988; Waltz, 1988).

Por otra parte, el enfoque cognitivo demuestra que existen factores dentro de la psicología del líder que pueden afectar la dirección de una política exterior. En este sentido, el enfoque expone que las actividades mentales de los humanos tienden a generar restricciones que impiden a los individuos maximizar su utilidad y, en consecuencia, se convierten en actores irracionales. En consecuencia, las acciones de los líderes terminan siendo marcadas por la calidad de ideas disponibles, por los rasgos del comportamiento (Hermann, 1980), por los valores morales presentes en su sistema de creencias (Kertzer et. al., 2014) y por las percepciones que tiene sobre los cambios en la distribución del poder (Tingley, 2017). Bajo estos tres acercamientos, el enfoque cognitivo problematiza alrededor de factores que los clásicos daban por hechos, mantenían como constantes o los entendían como fenómenos exógenos. El enfoque cognitivo abre las puertas a un análisis más minucioso que, lejos de tomar la configuración del sistema internacional y sus restricciones como una constante, permite entender las razones subyacentes a las decisiones que toma un líder teniendo en cuenta su pasado, es decir, la historia que trae consigo; el lugar desde el que se para para entender el mundo; y la forma en la que los estímulos del sistema internacional lo interpelan.

Frente a esta situación y a esta ventana de investigación que nos abre el enfoque cognitivo planteamos la siguientes preguntas de investigación: ¿Cuál es el peso relativo de los incentivos realistas del sistema internacional versus los sesgos cognitivos a la hora de tomar una decisión de política exterior? Con esta pregunta buscamos plantear una investigación que testee los efectos que el contexto internacional con incentivos realistas y los efectos de los sesgos cognitivos realistas tienen sobre el proceso de toma de decisión de un líder.

Ahora bien, ¿por qué estudiar los sesgos realistas? Este estudio parte de la idea de que el realismo puede ser entendido como un sistema de creencias. Esto significa que consideramos al realismo como una ideología, es decir, como un proceso epistemológico de identificación identitaria que lleva a una eventual formación de algo más que una forma individual de ver el mundo, sino que a la creación de una forma general de ver el mundo de un grupo social (Behr y Heath, 2009). Varios estudios⁵ demuestran que el realismo se encuentra

⁵ Ver Sidanius y Pratto (2001), Stenner (2005) y Hetherington y Weiler (2009).

profundamente arraigado a las necesidades psicológicas de los humanos, a sus miedos y a su concepción general de la naturaleza humana. Esta situación nos abre la puerta a entender e interpretar al realismo como algo más que un marco analítico y científico⁶ para analizar el comportamiento de los estados, y relacionarlo con los puntos de vista de las personas, volviéndolo una disposición personal, más que una característica del ambiente (Kertzer y McGraw, 2012). Por esta razón es que podemos analizar el peso de los sesgos que se paran sobre construcciones ideológicas realistas.

De esta forma, para la siguiente investigación planteamos las siguientes hipótesis:

H1: Los incentivos realistas del sistema internacional empujan a los líderes a tomar decisiones consistentes con el realismo.

La dirección de la política exterior de un país puede estar determinada por diferentes fuentes, ya sea la opinión pública (Tomz, 2007), la cantidad y calidad de ideas disponibles (Hermann, 1980) o las percepciones del líder (Tingley, 2017), entre otros. En este sentido, cuando tomamos las premisas de las teorías sistémicas dentro de las Relaciones Internacionales, todas coinciden en que el accionar de las unidades dentro del sistema internacional está condicionado por la constante necesidad de establecer un balance de poder entre ellas (Waltz, 1988).

Dicho esto, entendemos que la capacidad de accionar de un estado va a estar marcada por la capacidad de accionar de sus rivales y, también, por la de sus aliados. En otras palabras, un líder tendrá presente la realidad, el accionar y las capacidades de las demás unidades del sistema cuando tome una decisión sobre la política exterior de su país (Herrmann, 1986). Esta situación generará que ante la presencia de un incentivo, el líder de un estado puede tomar un determinado curso de acción que puede no necesariamente coincidir con sus creencias sobre cómo debería funcionar el mundo, sino que más bien responda al contexto en el que se desenvuelve.

H2: Los sesgos realistas empujan a los líderes a tomar decisiones consistentes con el realismo.

⁶ En los últimos años se produjo una gran cantidad de literatura que explica la relación entre el realismo, los sistemas de creencias, las orientaciones políticas y la personalidad. Ver Holsti (2004), Rathbun (2007), Kupchan y Trubowitz (2007) y Drezner (2008).

Dependiendo de la teoría dentro de las Relaciones Internacionales que consultemos, la forma en la que las presiones del sistema internacional afecta la decisión de un líder será diferente. El realismo propone que el líder ante cualquier decisión que toma se somete a un análisis de la realidad por cómo es y no por cómo debería ser, es decir, ante cualquier decisión pondera con mayor peso la configuración racional del sistema por sobre sus deseos y convicciones (Carr, 2004). Según el liberalismo, las instituciones funcionan como mecanismos que moldean el accionar de los estados (Keohane, 1993), mientras que el constructivismo propone que las decisiones que toman los líderes surgen de la construcción de la identidad intersubjetiva del estado (Wendt, 1999). Ahora bien, cuando analizamos la decisión de un líder es necesario tener en cuenta los factores psicológicos que afectan la forma en la que procesa la información del exterior dado que los valores, los rasgos de comportamiento del líder y también las percepciones para con los actores del sistema modifican la cantidad de ideas disponibles para el líder y, con ello, la capacidad de pensar racionalmente y decidir una política exterior sin la intervención de sesgos cognitivos (Hermann, 1980).

En este sentido, planteamos que el sesgo cognitivo realista, entendido como una lente para interpretar la realidad (Russell, 1996), tendería a producir un efecto sobre las decisiones en política exterior. Esto quiere decir que los sesgos cognitivos realistas serán decisivos cuando el líder procese la información para luego tomar una decisión en materia de política exterior. En otras palabras, cuando un líder interpreta el mundo de una forma realista, su decisión estará mayormente condicionada por la forma en la que ve e interpreta el mundo.

H3: Incentivos realistas del sistema internacional y sesgos cognitivos realistas tenderán a generar decisiones consistentes con el realismo.

Si mantenemos una consistencia con nuestras hipótesis anteriores, es necesario plantear la forma en la que los realistas reaccionan ante situaciones donde existen incentivos realistas del sistema internacional. En este sentido, planteamos que el accionar de los líderes realistas tenderá a generar decisiones consistentes con el realismo cuando se encuentren en contextos que incentivan este comportamiento dado que tendrán una validación a su pensamiento y forma de actuar. En otras palabras, cuando el líder realista se sienta validado por el sistema internacional, tenderá a tomar decisiones consistente con el realismo.

Analizando sesgos y presiones: metodología de investigación

En este trabajo se evaluarán la validez de las hipótesis planteadas anteriormente. Para poder hacer esto realizamos un experimento *web-based*, con una muestra de conveniencia, mediante el cual sometimos a los individuos, por medio de una aleatorización, a un grupo tratamiento y a uno control.

Lo que buscamos entender en este estudio es la forma en la que los sesgos cognitivos, los incentivos del sistema internacional y la interacción entre ambos influyen en el proceso de toma de decisiones de un líder. Para esto, planteamos tres hipótesis que cubren estos tres elementos. Dado que nuestra variable dependiente es dicotómica, implementaremos una regresión logística para poder observar cuál es el impacto de cada variable sobre la posibilidad de que un estado decida (o no) escalar en un conflicto.

Datos

Para poner a prueba las hipótesis de este trabajo construimos una base de datos basándonos en las respuestas obtenidas mediante un experimento *web-based* suministrado por medio de Google Forms. Son varios los estudios dentro de las Relaciones Internacionales que utilizan el método experimental para establecer relaciones causales⁷. Esto es debido a que a través de este tipo de método las unidades de la muestra son asignadas al azar a diferentes grupos homogéneos, que solo varían en los valores de la variable independiente (McDermott, 2002; Stevani y Moscovich, 2018). Es por esto que, si existe un efecto de la variable explicativa sobre la explicada, se esperaría que los valores de la última varíen de manera significativa entre cada grupo. Generalmente se suele criticar la validez externa de los experimentos porque suelen correr el riesgo de que las condiciones bajo las cuales se realizó el estudio no se asemejan a la realidad y, por lo tanto, que los resultados no pueden ser extrapolados a otros casos. Para evitar esta situación y revertirla, a través de la muestra el investigador puede seleccionar a individuos que sean representativos de la población. Además, puede replicar en el experimento las condiciones naturales en la que ocurre el fenómeno, ya sea que se realice en un laboratorio o, en este caso, que cada persona participe dentro de su ambiente cotidiano (Druckman et. al, 2011).

⁷ Ver: Renshon, 2015; Boettcher, 2004; Geva, Mayhar y Skorick, 2000; Hafner-Burton et. al., 2014; Van der Heijden y Moxnes, 2013; Kimmelmeier y Winter, 2000.

El experimento es de características *between-subjects*, es decir, que distintos participantes fueron asignado al azar a un grupo grupo tratamiento o a un grupo control, donde, en una primera etapa, respondieron a un set de afirmaciones estándar con el objetivo de estimar el sesgo cognitivo realista del encuestado (ver Anexo 1: Encuesta). Estas afirmaciones estándar fueron tomadas de estudios previos (Rousseau, 2006; Kertzer y McGraw, 2012; Rathbun et. al., 2016) dada su versatilidad, la cual nos permitió clasificar a los participantes dentro de dos tipos de sesgos: realista y no realista. En especial, nos centramos en la encuesta realizada por Kertzer y McGraw (2012)⁸, y generamos afirmaciones dicotómicas de elección forzada⁹, donde las personas debían optar por frases realistas o no realistas. De la misma forma, también incorporamos afirmaciones y preguntas de control típicas (edad, género, lugar de residencia y máximo nivel educativo alcanzado).

La segunda etapa del experimento consistió en que los participantes fueran expuestos a un determinado incentivo del sistema internacional que buscó condicionar y modificar su decisión. En esta situación hipotética, con el objetivo de que eligiera un curso de acción para con una determinada política exterior, a los participantes se les requirió pararse desde la posición de un jefe de estado y, dependiendo del grupo, varió la información disponible e incentivos del sistema internacional.

En ambos escenarios se presentaron situaciones hipotéticas similares en donde el Reino Unido atacaba, sin previo aviso, y hundía un barco pesquero argentino cerca de las Islas Malvinas. Luego de explicar la realidad económica y social de la Argentina en ese momento (crecimiento sostenido y mejoramiento de las Fuerzas Armadas), los participantes debían optar por una opción: aceptar las disculpas del gobierno del Reino Unido por lo sucedido o escalar el conflicto desplegando buques de guerra. En el caso del grupo control, se les explicaba que los Estados Unidos le recomendaban al gobierno argentino aceptar las disculpas, dado que en caso de escalar no apoyaría a ninguno de los dos bandos. Por otra parte, en el grupo tratamiento se presentaba la misma objeción de los Estados Unidos pero se incorporaba a la República Popular Democrática China que, en honor a acuerdos de

⁸ Kertzer y McGraw (2012) construyen esta encuesta basándose en Rousseau (2006).

⁹ Este tipo de técnica es muy útil debido a que fuerza a una elección entre dos opciones que pueden ser igualmente positivas para el participante y permite descubrir cual, en última instancia, es más valorada (Jacoby, 2006).

defensa mutua, ponía a disposición del gobierno argentino las fuerzas militares chinas en caso de escalar el conflicto, configurando esto un incentivo realista¹⁰.

Variables independientes

Para observar el impacto de las tres hipótesis planteadas generamos un modelo estadístico logístico en el que el término “Desplegar it” representa a la variable dependiente dicotómica. A su vez, el vector “Xit” agrupa a las variables independientes que describiremos a continuación, mientras que “ α ” representa la constante y “ ε ” el término error.

$$\text{Desplegar}_{it} = \alpha + \log \log \beta X_{it} + \varepsilon$$

Para poder medir el impacto de la variable independiente de la Hipótesis 1 (impacto de los incentivos) tomaremos como referencia el grupo al que cada participante estuvo asignado. Esta variable (*grupo*), tomará valor 0 cuando el participante haya estado asignado al grupo control, o tomará valor 1 cuando el participante haya estado asignado al grupo tratamiento.

Respecto a la Hipótesis 2, donde medimos el impacto de los sesgos cognitivos realistas, utilizamos las respuestas obtenidas en la parte uno del experimento. Para clasificar a alguien como realista armamos una escala de puntajes que iba entre cero y veinte¹¹; en donde, para obtener un punto en esta escala los participantes, debían optar por la opción realista de las afirmaciones de la encuesta. Para realizar el estudio creamos una variable (*grupo_realista*) con tres posibles categorías: 0 para aquellos que obtuvieron una puntuación menor o igual a ocho, 1 para los que obtuvieron una puntuación entre nueve y doce, y 2 para los que obtuvieron una puntuación mayor a doce. Esto nos permite analizar qué sucede en los casos en los que una persona obtenga un puntaje que esté al límite de la clasificación realista. Además, nos abre la puerta a estudiar con más especificidad cuales son las tendencias dentro de los no realistas duros (puntuación entre cero y ocho), los no-realistas/realistas blandos (puntuación entre nueve y doce) y los realistas duros (puntuación superior a doce).

En tercer lugar, nuestra Hipótesis 3 evalúa la interacción entre los sesgos cognitivos realistas y los incentivos realistas del sistema internacional. Para poder poner a prueba esta hipótesis,

¹⁰ Para mayor descripción de las situaciones ver Anexo 2: Situación.

¹¹ En la encuesta construimos diecinueve afirmaciones, en donde había dos afirmaciones que ponían a prueba el conservadurismo de los participantes. En caso optar por la respuesta conservadora en ambos casos, se le sumó un punto extra dada la relación entre las posturas conservadoras y el realismo en política exterior (Kertzer y McGraw, 2012; Kertzer et. al., 2014).

generamos una interacción a partir de las variables *grupo* y *grupo_realista*, que discriminan según si los datos eran obtenidos del grupo tratamiento (1) o control (0) del experimento; y entre los que estaban dentro de las tres categorías disponibles, respectivamente.

Para completar el análisis, incluimos variables de control en el modelo estadístico. Estas variables que incluimos fueron: edad, género, máximo nivel educativo alcanzado y lugar de residencia. La variable edad (*edad*) fue tomada como continua, mientras que el género fue cero cuando se trataba de una mujer y uno cuando se trataba de un hombre. A su vez, para el máximo nivel educativo generamos una variable dicotómica (*educacion*) donde eran categorizados como cero quienes habían alcanzado como máximo un terciario completo, mientras que uno eran las personas que tenían desde un universitario incompleto a un pos universitario completo. Finalmente, para lugar de residencia (*AMBA*) generamos una variable dicotómica donde cero eran las personas que residen fuera del AMBA¹² y uno quienes residían dentro de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el Conurbano de la provincia de Buenos Aires¹³.

Resultados empíricos

Consideraciones previas

Cómo mencionamos anteriormente, participaron del experimento 517 personas, donde 279 fueron parte del grupo control (54%) y 238 del grupo tratamiento (46%). Respecto a la distribución del género, 190 de los participantes fueron hombres (36,75%), y 327 mujeres (63,25%). En la Tabla 1 podemos ver la distribución del género, la edad, el máximo nivel educativo y el lugar de residencia por grupo.

Tabla 1 - Descripción de la muestra.

		Grupo Control		Grupo Tratamiento	
		Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Género		37%	63%	37%	63%
Edad		29		27	
Educación	Secundaria Incompleta	5%		0%	
	Secundaria Completa	10%		13%	
	Terciario Incompleto	3%		3%	
	Terciario Completo	6%		3%	
	Universitario Incompleto	34%		34%	
	Universitario Completo	23%		24%	
	Pos Universitario Incompleto	8%		10%	
Pos Universitario Completo	12%		13%		
Lugar de residencia		AMBA	Resto del país	AMBA	Resto del país
		45%	55%	50%	50%

¹² Área Metropolitana de Buenos Aires: formada por la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el Conurbano de la Provincia de Buenos Aires.

¹³ Comprendido por la Zona Norte, la Zona Sur y la Zona Oeste.

Como se puede ver, existen similitudes en la distribución del género, el promedio de la edad y el lugar de residencia de los participantes del experimento. Respecto a la educación, podemos encontrar algunas diferencias menores, pero aún así lo suficientemente similares. De la misma forma, en la Ilustración 1 se puede ver la distribución normal de la edad.

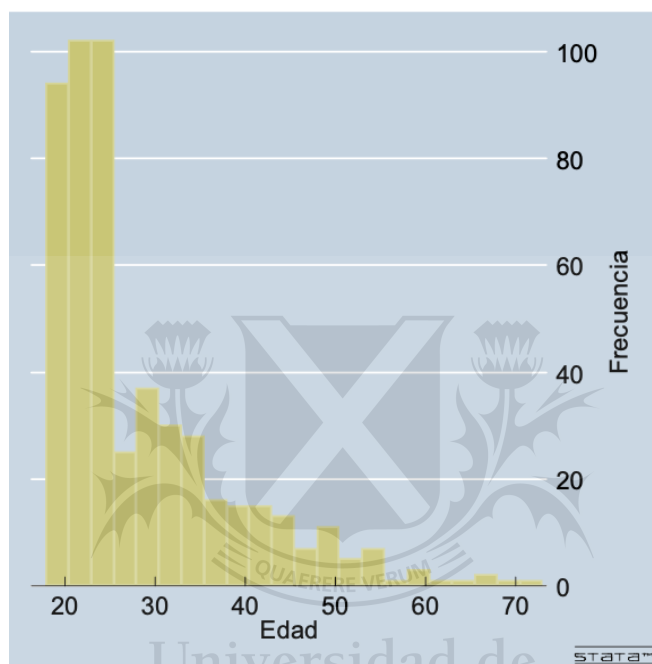
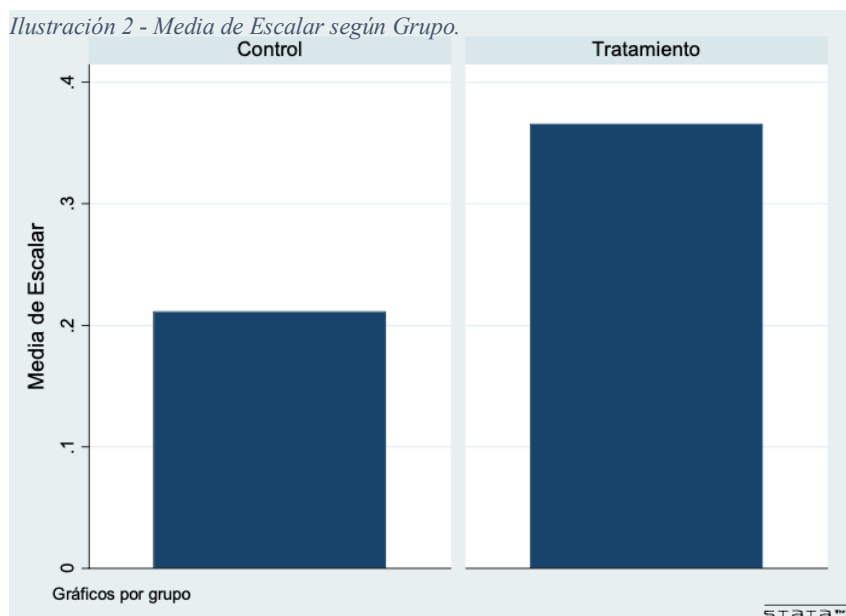


Ilustración 1 - Histograma

Cuando analizamos las respuestas que dieron quienes participaron del experimento podemos ver que la decisión de escalar en el conflicto (*dec_desplegar*) según la pertenencia al grupo tratamiento o grupo control (*grupo*) se encuentra distribuída de la siguiente manera:



Como se puede ver en la Ilustración 2, del total de los que se encontraban en el grupo tratamiento, el 36% decide desplegar, frente al 21% que decide desplegar del grupo control. De forma más detallada, podemos ver en la Tabla 2 que del total de los que deciden desplegar (146), el 59,59% está en el grupo tratamiento, mientras el 40% restante en el grupo control, marcando una diferencia de 20 puntos porcentuales.

grupo	dec_despleg		Total
	0	1	
0	220	59	279
	78.85	21.15	100.00
	59.30	40.41	53.97
1	151	87	238
	63.45	36.55	100.00
	40.70	59.59	46.03
Total	371	146	517
	71.76	28.24	100.00
	100.00	100.00	100.00

Tabla 2 - Descripción de la muestra.

Previo a avanzar con nuestro análisis, realizamos una prueba de hipótesis a la muestra para ver si los promedios son significativamente estadísticos y con una significancia estadística de 0.01. Sin embargo, los resultados que una prueba de hipótesis arroja no podrían ayudarnos a responder nuestra pregunta dado que están preparadas para variables dependientes continuas y, debido a que planteamos una variable dependiente dicotómica, optamos por utilizar una regresión logística.

```
. ttest dec_despleg, by(grupo)
Two-sample t test with equal variances
```

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	279	.2114695	.0244912	.4090843	.1632577	.2596814
1	238	.3655462	.0312822	.4825979	.3039196	.4271729
combined	517	.2823985	.0198175	.4506022	.2434656	.3213313
diff		-.1540767	.0392153		-.2311184	-.077035

```

diff = mean(0) - mean(1)
Ho: diff = 0
Ha: diff < 0
Pr(T < t) = 0.0000
Ha: diff != 0
Pr(|T| > |t|) = 0.0001
Ha: diff > 0
Pr(T > t) = 1.0000
t = -3.9290
degrees of freedom = 515
```

Tabla 3 - Test de Hipótesis.

De la misma forma, cuando cruzamos los datos y visibilizamos la respuesta de los participantes según el grupo del que fueron parte y su nivel de realismo (Tabla 4), podemos notar que a medida que se va aumentando de nivel de realismo, aumenta la cantidad de veces que se decide escalar en el conflicto. Mientras el promedio del grupo control aumentaba de

2%, 42% y 82%, con una diferencia de 80% entre el grupo no realista duro y realista duro; el del grupo tratamiento partía desde 18%, 59% y 93%, con una diferencia de 75% entre el grupo no realista duro y realista duro.

Means, Standard Deviations and Frequencies of dec_despleg

grupo	grupo_realista			Total
	0	1	2	
0	.02209945	.421875	.82352941	.21146953
	.1474148	.49776285	.38695299	.40908433
	181	64	34	279
1	.18918919	.59459459	.9375	.36554622
	.39298875	.4943217	.25	.48259792
	148	74	16	238
Total	.09726444	.51449275	.86	.28239845
	.29676887	.50161065	.35050983	.45060215
	329	138	50	517

Tabla 4 - Respuesta según grupo

En la Tabla 5 se muestran los resultados empíricos de las tres hipótesis planteadas anteriormente. En la columna (1) se puede ver la probabilidad de que un líder decida escalar un conflicto sin incluir las variables de control, y en la columna (2) se ven las probabilidades de que un líder decida escalar un conflicto incluyéndolas. Para explicar los resultados obtenidos utilizamos la regresión logística que incluyó las variables de control dado que no modificaron sustantivamente los resultados. Cabe recalcar que solamente mostramos las variables de control y las variables independientes que arrojaron resultados estadísticamente significativos.

Tabla 4 - Resultados.

HIPÓTESIS: VARIABLES	(1) Escarar: Sí	(2) Escarar: Sí
H1: Grupo: Tratamiento	2.335*** (0.547)	2.337*** (0.552)
H2: Grupo Realista 1 (8-12)	3.475*** (0.565)	3.463*** (0.578)
H2: Grupo Realista 2 (mayor a 12)	5.330*** (0.677)	5.267*** (0.695)
Género		0.241 (0.257)
Educación		-0.145 (0.312)
Lugar de residencia: AMBA		-0.365 (0.250)
Edad		-0.0129 (0.268)
Constante	-3.790***	-3.602***

	(0.506)	(0.547)
Observaciones	517	517

Errores estándar en paréntesis.
 *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Para profundizar el análisis del impacto de las variables independientes sobre la decisión del líder, realizamos un análisis de efectos marginales, tomando solamente las variables que resultaron significativas. Este tipo de análisis nos permite estudiar las probabilidades predichas por el modelo en base a distintos valores de las variables independientes. Los efectos marginales, además, nos permiten calcular estadísticas a partir de las predicciones de un modelo previamente ajustado a valores fijos de algunas co-variables y promediando sobre el resto de las variables independientes. En la Tabla 5 se pueden ver los resultados obtenidos.

Hipótesis	Variable Independiente	Descripción	Mínimo	Máximo	Impacto máximo	%
1	Grupo	Control --> Tratamiento	0,085439	0,364512	0,2790725	28%
2	Grupo Realista	No realista duro a No realista/realista blando	0,061299	0,501719	0,4404206	44%
		No realista duro a Realista duro	0,061299	0,887173	0,8258744	83%
		No realista/realista blando a Realista duro	0,501719	0,887173	0,3854538	39%

Tabla 5 - Margins

Es importante resaltar que para construir la Tabla 5 solamente utilizamos las variables que dieron resultados significativos. Es por que solamente pudimos incluir en este análisis las hipótesis 1 y 2. La imposibilidad de incluir a la hipótesis 3, además de que no arrojó resultados significativos, radica en que una interacción no puede tener un estimador marginal único, sino que tiene los estimadores marginales de las variables que lo componen. Esto hace que el valor del estimador marginal del término de interacción no pueda cambiar independientemente de los valores de los términos que lo componen, por lo que no se puede preparar un efecto separado para la interacción (Williams, 2012).

Hipótesis 1: Incentivos realistas

Como mencionamos en nuestras hipótesis, esperábamos encontrar que los incentivos realistas ofrecidos por el contexto en el que se desenvuelve el líder político afectarán su decisión. Cuando vemos la Tabla 4, podemos identificar que existe una relación positiva significativa (p<0.01) y en la Tabla 5 vemos que posee un máximo impacto de 28%. Estos

resultados nos indican que cuando un líder se encuentra en un grupo con incentivos realistas del sistema internacional (tratamiento), la probabilidad de que decida escalar en un conflicto es un 28% superior en comparación a aquellos líderes que se encontraba en un grupo sin incentivos realistas (control).

Estos resultados coinciden con lo planteado por Herrman (1986). Esto quiere decir que, efectivamente, los líderes tienden a tener en cuenta las realidades de la situación en la que se desenvuelven, las capacidades materiales y el accionar de las demás unidades del sistema. Además, pueden interpretar los incentivos que el sistema internacional les presenta y, con ello, modificar su decisión en política exterior, tomando caminos que pueden no coincidir con sus ideas de cómo debería funcionar el mundo.

Hipótesis 2: sesgos cognitivos realistas

Respecto a la segunda hipótesis, sosteníamos que los sesgos realistas llevarían a que los líderes tomaran decisiones consistentes con los preceptos del realismo. Cuando analizamos nuestros resultados, podemos ver que existe una tendencia positiva ($p < 0.01$) y un máximo impacto del 44%, del 83% y del 39% dependiendo del grupo realista en el que se encuentre el líder. Lo que hicimos en este aspecto fue analizar el efecto de pasar del grupo de los líderes no realistas duros a no realista/realista blando ($0 \rightarrow 1$), a realista duro ($0 \rightarrow 2$) y el efecto de pasar de un grupo no realista/realista blando a realista duro ($1 \rightarrow 2$), respectivamente. Esto quiere decir que cuando un líder se encuentra en el grupo no realista/realista blando (puntuación entre nueve y doce, con diez como límite para ser clasificado como realista), tiene 44% más de probabilidades de escalar en comparación con los líderes no realistas duros. En el caso de los líderes realistas duros (puntuación mayor a doce), tiene un 83% más de probabilidades de escalar en conflicto en comparación a los no realistas duros.

Finalmente, en el caso de los realistas duros, frente a los no realistas/realistas blandos, tienen un 39% de probabilidades de escalar en un conflicto. A modo de resumen, encontramos que los líderes no realistas/realistas blandos tienen 44% de probabilidades de escalar en un conflicto y los líderes realistas duros un 83% de escalar en comparación a los líderes no realistas duros. A su vez, cuando comparamos los realistas duros con los no realistas/realistas blandos, tienen un 39% más de probabilidades de escalar en un conflicto.

Los resultados obtenidos nos demuestran que en la medida en la que un líder avanza de nivel, volviéndose un realista más duro, tiende a aumentar sus probabilidades de escalar en un conflicto. Estos resultados coinciden con la hipótesis planteada y la literatura que lo sustenta, dado que demuestran que el realismo se configura como un lente para procesar e interpretar la información que el ambiente le ofrece (Russell, 1996). Además, nos indica que los sesgos cognitivos realistas del líder tienen un poder decisivo más grande en el proceso de toma de decisiones en comparación a los sesgos cognitivos no realistas.

Hipótesis 3: los incentivos realistas y sesgos cognitivos realistas

Para nuestra Hipótesis 3 sosteníamos que cuando un líder realista se encontrara en un escenario en donde existan incentivos realistas del sistema internacional, tenderá a tomar decisiones más alineadas a los preceptos del realismo dado que sentirá que sus creencias están validadas por el contexto en el que se desenvuelve. Como mencionamos anteriormente, en esta prueba no pudimos hacer un análisis de los efectos marginales dado que, al tratarse de una interacción, la variable interactuada no puede variar independientemente de las variables que la componen.

Los resultados arrojados por la regresión logística demostraron no tener significancia estadística. Debido a esto, no podemos sostener que exista un efecto producido por la interacción entre los incentivos realistas del sistema internacional y los sesgos cognitivos realistas del líder sobre su decisión en política exterior.

Conclusiones

Dependiendo desde qué lugar abordemos el análisis de la política exterior, diferentes serán las respuestas que obtengamos frente al por qué de un proceso. Este trabajo busca arrojar luz sobre los procesos que llevan a un líder a tomar una determinada decisión en política exterior desde una perspectiva centrada en el enfoque cognitivo. Bajo la pregunta de investigación de si la decisión de un líder está afectada por los incentivos realistas del contexto en el que se desenvuelve y/o por sus sesgos cognitivos realistas, realizamos un modelo estadístico logístico. Para esto, formulamos tres hipótesis que buscaban poner a prueba el efecto de los incentivos del contexto del sistema internacional, los sesgos cognitivos del líder y la interacción de ambas variables sobre las decisiones en política exterior.

Para poder llevar a cabo esta investigación construimos una base de datos a partir de los resultados obtenidos mediante la realización de un experimento *online* por medio de Google Forms. Luego de construir esta base, pudimos poner a prueba nuestras hipótesis por medio de un modelo estadístico logístico para poder obtener el signo de la relación entre las variables, su significatividad estadística y el impacto máximo posible, en el caso de las variables de los incentivos realistas y los sesgos cognitivos, no así la interacción debido a la imposibilidad de generar una variación del término de interacción manteniendo constantes los términos que lo componen.

En líneas generales, podemos ver que los resultados demuestran que tanto los incentivos del contexto en el que se desenvuelve el líder, como los sesgos cognitivos que posee tienen un impacto sobre las decisiones en política exterior. En este sentido, vemos que un líder afectado por los incentivos realistas del sistema internacional tiene más probabilidades de escalar la violencia en un conflicto. A su vez, podemos demostrar que cuando un líder posee sesgos cognitivos realistas, tiene más probabilidades de escalar un conflicto en comparación a aquellos que poseen sesgos cognitivos no realistas. Respecto a la interacción entre los incentivos realistas del ambiente y los sesgos cognitivos, no encontramos la suficiente significancia estadística para concluir que la interacción tenga un efecto sobre la decisión.

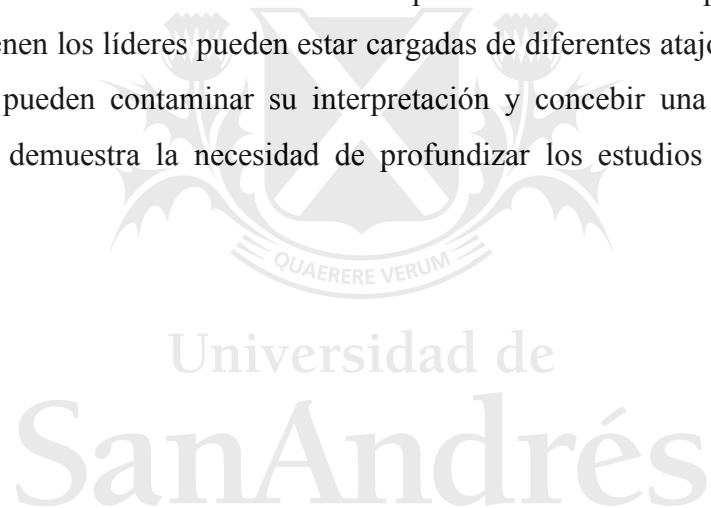
Limitaciones y pasos a seguir

Más allá de las conclusiones obtenidas, es necesario notar algunas limitaciones a este estudio que, de ser resueltas, podrían abrir la puerta a diferentes investigaciones. En primer lugar, la situación planteada en el experimento no tuvo en cuenta las condiciones domésticas de la política argentina, tampoco estableció la distribución de las capacidades del momento ni las consecuencias a mediano o largo plazo de tomar una u otra decisión. Esta decisión de no incluir estos factores se basó en la necesidad de estudiar la forma en la que el contexto internacional y los sesgos de un líder afectan en determinada situación. Sin embargo, es necesario ahondar sobre la forma en la que estas condiciones podrían afectar su decisión. En este sentido, algo que se podría realizar en futuras investigaciones es incluir la inclinación de la opinión pública, la fuerza del presidente en términos legislativos, su popularidad y la distribución de las capacidades a nivel internacional.

En segundo lugar, notamos que frente a la necesidad de explicarse, dentro del experimento las personas expresaron las razones por las que decidían escalar el conflicto o aceptar las

disculpas. Creemos que esto abre una puerta a indagar alrededor de las formas en las que los realistas ofensivos y defensivos toman decisiones. Por cuestiones de tiempo, este estudio no analiza a fondo estas diferencias, sin embargo, dada las razones que dan los participantes para justificar su decisión, a pesar de que todos son realistas, es pertinente preguntarnos en dónde se originan estas diferencias y cómo afectan en particular los procesos de toma de decisión. Por esta razón, creemos que existe un espacio para analizar otras variables que podemos haber estado dejando afuera del análisis y hayan afectado el proceso de toma de decisión de aquellas personas que se encontraban al borde de su clasificación.

A modo de conclusión, es necesario remarcar la importancia que tiene el sistema de creencias de un líder a la hora de tomar una decisión. Como mencionamos a lo largo de este trabajo, la lupa con la que un líder procesa la información e interpreta su alrededor es un factor que tiene que ser tomado en cuenta cuando analizamos la política exterior de un país. En este sentido, las lupas que tienen los líderes pueden estar cargadas de diferentes atajos mentales y sesgos cognitivos que pueden contaminar su interpretación y concebir una mirada errónea del mundo, lo que demuestra la necesidad de profundizar los estudios dentro del enfoque cognitivo.



Bibliografía

- Abdelal, R., Herrera, Y. M., Johnston, A. I., y McDermott, R. (2006). Identity as a Variable. *Perspectives on politics*, 4(4), 695-711.
- Behr, H., & Heath, A. (2009). Misreading in IR theory and ideology critique: Morgenthau, Waltz and neo-realism. *Review of International Studies*, 35(2), 327-349.
- Behraves, M. (2011). *The Relevance of Constructivism to Foreign Policy Analysis*. Recuperado de: <https://bit.ly/2XALYd3>.
- Boettcher III, W.A. (2004). The Prospects for Prospect Theory: An Empirical Evaluation of International Relations Applications of Framing and Loss Aversion. *Political Psychology*. 25(3), 331-362.
- Buzan, B. (2004). *The United States and the Great Powers : world politics in the twenty-first century*. Polity Press, Cambridge.
- Carr, E.H. (2004). *La Crisis de los Veinte Años*. Madrid, España: Los Libros de la Catarata.
- Cortell, A. P., y Davis Jr, J. W. (1996). How do international institutions matter? The domestic impact of international rules and norms. *International Studies Quarterly*, 40(4), 451-478.
- Drezner, D. W. (2008). The realist tradition in American public opinion. *Perspectives on Politics*, 6(1), 51-70.
- Dyson, S. B. (2006). Personality and foreign policy: Tony Blair's Iraq decisions. *Foreign Policy Analysis*, 2(3), 289-306.
- Druckman, J. N., Green, D. P., Kuklinski, J. H., y Lupia, A. (Eds.). (2011). *Cambridge handbook of experimental political science*. Cambridge University Press.
- Garrison, J. A. (2003). Foreign policy analysis in 20/20: a symposium. *International Studies Review*, 5(2), 155-202.
- Gellman, P. (1988). Harts J. Morgenthau and the legacy of political realism. *Review of Internatonal Studies*, 14(4), 247-266.
- George, A. L. (1969). The 'Operational Code': A Neglected approach to the study of political leaders and decision-making. *International Studies Quarterly*, 13(2), 190-222.

- Geva, N., Mayhar, J., y Skorick, J. M. (2000). The cognitive calculus of foreign policy decision making: An experimental assessment. *Journal of Conflict Resolution*, 44(4), 447-471.
- Gilpin, R. (1981). *War and Change in World Politics*. Nueva York, EE.UU.: Cambridge University Press.
- Green, D., y Shapiro, I. (1996). *Pathologies of rational choice theory: A critique of applications in political science*. Yale University Press.
- Hafner-Burton, E. M., LeVeck, B. L., Victor, D. G., y Fowler, J. H. (2014). Decision maker preferences for international legal cooperation. *International Organization*, 68(4), 845-876.
- Hans, M. (1986). *Política entre las naciones. La Lucha por el poder y la paz*. Buenos Aires, Argentina: Grupo Editorial Latinoamericano Gel.
- Hetherington, M. J., y Weiler, J. D. (2009). *Authoritarianism and polarization in American politics*. Cambridge University Press.
- Hermann, M. G. (1980). Explaining Foreign Policy Behavior Using the Personal Characteristics of Political Leaders. *International Studies Quarterly*, 24(1), 7. doi:10.2307/2600126.
- Herrmann, R. (1986). The Power of Perceptions in Foreign-Policy Decision Making: Do Views of the Soviet Union Determine the Policy Choices of American Leaders? *American Journal of Political Science*, 30(4), 841-875. doi:10.2307/2111276.
- Holsti, O. R. (2004). *Public opinion and American foreign policy*. University of Michigan Press.
- Horowitz, M., Stewart, B. M., Tingley, D., Bishop, M., Resnick Samotin, L., Roberts, M., Chang, W., Mellers, B. y Tetlock, P. (2019). What makes foreign policy teams tick: Explaining variation in group performance at geopolitical forecasting. *The Journal of Politics*, 81(4), 1388-1404.
- Jacoby, W. G. (2006). Value choices and American public opinion. *American Journal of Political Science*, 50(3), 706-723.
- Jervis, R. (1978) Cooperation under the Security Dilemma. *World Politics* 30, 167-214.

- Kupchan, C. A., y Trubowitz, P. L. (2007). Dead center: The demise of liberal internationalism in the United States. *International Security*, 32(2), 7-44.
- Kemmelmeier, M., y Winter, D. G. (2000). Putting threat into perspective: Experimental studies on perceptual distortion in international conflict. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(7), 795-809.
- Keohane, R. O. (1993). *Instituciones internacionales y poder estatal: ensayos sobre teoría de las relaciones internacionales*. Buenos Aires, Argentina: Grupo Editor Latinoamericano. Colección Estudios Internacionales.
- Keohane, R. O., y Nye, J. (1988). *Poder e Interdependencia*. Buenos Aires, Argentina: Grupo Editor Latinoamericano. Colección Estudios Internacionales.
- Kertzer, J. D., Powers, K. E., Rathbun, B. C., e Iyer, R. (2014). Moral support: How moral values shape foreign policy attitudes. *The Journal of Politics*, 76(3), 825-840.
- Kertzer, J. D., y McGraw, K. M. (2012). Folk realism: Testing the microfoundations of realism in ordinary citizens. *International Studies Quarterly*, 56(2), 245-258.
- Kertzer, J. D., y Rathbun, B. C. (2015). Fair is fair: Social preferences and reciprocity in international politics. *World Politics*, 67(4), 613-655.
- Larson, D. W. (1994). The role of belief systems and schemas in foreign policy decisionmaking. *Political Psychology*, 15(1), 17-33.
- Layne, C. (1997) From Preponderance to Offshore Balancing: America's Future Grand Strategy. *International Security* 22, 86-124.
- Lobell, S. (2010). Structural Realism/Offensive and Defensive Realism. *The International Studies Encyclopedia*: Wiley-Blackwell.
- Mearsheimer, J.J. (2001). *The Tragedy of Great Power Politics*. Nueva York, EE.UU.: W. W. Norton.
- McDermott, R. (2002). Experimental methods in political science. *Annual Review of Political Science*, 5(1), 31-61.
- Rapport, A. (2017). Cognitive Approaches to Foreign Policy Analysis. *Oxford Research Encyclopedia of Politics*. Recuperado de: <https://bit.ly/2WDrXIX>

- Rathbun, B. C. (2007). Uncertain about uncertainty: understanding the multiple meanings of a crucial concept in international relations theory. *International Studies Quarterly*, 51(3), 533-557.
- Rathbun, B. C., Kertzer, J. D., Reifler, J., Goren, P., y Scotto, T. J. (2016). Taking foreign policy personally: Personal values and foreign policy attitudes. *International Studies Quarterly*, 60(1), 124-137.
- Rathbun, B. C., Kertzer, J. D., y Paradis, M. (2017). Homo diplomaticus: Mixed-method evidence of variation in strategic rationality. *International Organization*, 71(S1), S33-S60.
- Renshon, J. (2008). Stability and change in belief systems: The operational code of George W. Bush from governor to second-term president. *Journal of Conflict Resolution*, 52(6), 820-849.
- Renshon, J. (2015). Losing face and sinking costs: Experimental evidence on the judgment of political and military leaders. *International Organization*, 69(3), 659-695.
- Renshon, J., Lee, J. J., y Tingley, D. (2017). Emotions and the micro-foundations of commitment problems. *International Organization*, 71(S1), S189-S218.
- Rose, G. (1998). Neoclassical Realism and Theories of Foreign Policy. *World Politics*, 51(1), 144-172.
- Rousseau, D. L. (2006). *Identifying threats and threatening identities: The social construction of realism and liberalism*. Stanford University Press.
- Rousseau, D. L., y Garcia-Retamero, R. (2007). Identity, power, and threat perception: A cross-national experimental study. *Journal of Conflict Resolution*, 51(5), 744-771.
- Russell, R. (1996). *Sistema de creencias y política exterior argentina: 1976-1989*.
- Scott, S. V. (1994). International Law as Ideology: Theorizing the Relationship between International Law and International Politics. *Eur. J. Int'l L.*, 5, 313.
- Shapiro, M., y Bonham, G. (1973). Cognitive Process and Foreign Policy Decision-Making. *International Studies Quarterly*, 17(2), 147-174. doi:10.2307/2600226
- Sidanius, J., y Pratto, F. (2001). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Cambridge University Press.

- Smith, S. (1986). Theories of Foreign Policy: An Historical Overview. *Review of International Studies*, 12(1), 13-29.
- Stein, A. A. (2006). Constraints and determinants: structure, purpose, and process in the analysis of foreign policy. In *Approaches, levels, and methods of analysis in international politics* (pp. 189-209). Nueva York, EE.UU.: Palgrave Macmillan.
- Stenner, K. (2005). *The authoritarian dynamic*. Cambridge University Press.
- Stevani, Verónica del Luján, y Moscovich, Lorena. (2018). *Los trolls y el efecto del framing : ¿algo más que interacciones?*. Universidad de San Andrés. Departamento de Ciencias Sociales.
- Tingley, D. (2017). Rising power on the mind. *International Organization*, 71(S1), S165-S188.
- Tomz, M. (2007). Domestic Audience Costs in International Relations: An Experimental Approach. *International Organization*, 61(4), 821-840.
- Van der Heijden, E., y Moxnes, E. (2013). Leading by example to protect the environment: Do the costs of leading matter?. *Journal of Conflict Resolution*, 57(2), 307-326.
- Van Evera, S. (1999) *Causes of War: Power and the Roots of Conflict*. Ithaca, EE.UU.: Cornell University Press.
- Wallace, G. P. (2013). International Law and Public Attitudes Toward Torture: An Experimental Study. *International Organization*, 67(1), 105-140.
- Waltz, K. N. (1988). *Teoría de la política internacional*. Buenos Aires, Argentina: Grupo Editor Latinoamericano.
- Wendt, A. (1999). *Social theory of international politics* (Vol. 67). Cambridge, Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte: Cambridge University Press.
- Williams, R. (2012). Using the margins command to estimate and interpret adjusted predictions and marginal effects. *The Stata Journal*, 12(2), 308-331. Recuperado de: <https://bit.ly/2ZLA29C>.

Anexo

Anexo 1: Encuesta

Las siguientes componen las afirmaciones que se utilizaron para identificar los sesgos previos de los participantes del experimento, en parentesis están los porcentajes de la cantidad de personas que optó por la respuesta realista:

Realista	No realista
¿Qué es más importante para usted?	
Que su país solucione los problemas domésticos de seguridad. (71,4%)	Que su país promueva la defensa de los Derechos Humanos a nivel internacional.
Que su país proteja los intereses de las empresas nacionales frente cualquier conflicto internacional. (53,2%)	Que su país defienda y cumpla con los acuerdo internacionales.
Que su país aumente el presupuesto de las Fuerzas Armadas. (19,9%)	Que uno de los pilares de la política exterior de su país sea la defensa de los Derechos Humanos.
Que ningún país se entrometa en el sistema de gobierno de otro. (35,8%)	Que su país fomente el sistema democrático a nivel internacional.
En su opinión, los países	
Son inherentemente no cooperativos. (52%)	Son inherentemente cooperativos.
Solamente pueden ser persuadidos por la amenaza de uso o el uso agresivo de la fuerza. (24,8%)	Pueden ser persuadidos por organizaciones internacionales como las Naciones Unidas.
No deberían confiar en las intenciones de los demás países. (50,9%)	Pueden confiar en las intenciones de los demás países.
Deberían estar preparados para usar la fuerza militar para cualquier propósito. (13,5%)	Solo deberían usar la fuerza militar con fines defensivos.

Le deberían prestar menos atención a los tratados internacionales y participar menos en Organizaciones Internacionales. (16,2%)	Le deberían prestar menos atención a las carreras armamentistas y gastar menos en armamento militar.
--	---

En su opinión, la guerra...

Ocurre porque diferentes países tienen intereses que entran en conflicto con los intereses de otros. (90,7%)	Usualmente ocurre porque diferentes países tienen diferentes valores que entran en conflicto con los valores de otros.
--	--

A veces es inevitable. (23,8%)	Se puede evitar.
---------------------------------------	-------------------------

A menudo cumple un propósito útil y ayuda a solucionar problemas. (10,3%).	Tiende a empeorar los problemas.
--	----------------------------------

Es una forma legítima de resolver disputas y los países deberían poder usarla. (6,8%)	Es ilegal y siempre debe ser el último recurso utilizado para solucionar un problema.
--	--

En su opinión

El orden social debe ser protegido a toda costa, incluso si es necesario reprimir. (12,8%)	Antes de reprimir, el Estado debería escuchar atentamente las protestas sociales.
--	---

Las personas no valoran el aporte que hacen las fuerzas policiales al orden social. (0%)	Las protestas en contra de la violencia policial son legítimas.
---	--

Armamento militar para defenderse en caso de una amenaza externa. (8,7%)	Cooperación internacional, especialmente con los países limítrofes, para solucionar problemas de manera colectiva.
--	--

Tener un fuerte control sobre las fronteras. (28,2%)	Esforzarse en colaborar con otros países, especialmente con los limítrofes.
---	--

No debería interferir, bajo ningún término, con las decisiones domésticas de otros países. (46%)	Promover la democracia y el respeto a los Derechos Humanos, aunque eso
--	--

	signifique interferir en cuestiones internas de otros países.
Debería buscar proteger los intereses materiales del país, aunque eso signifique asociarse con países con mala reputación en materia de Derechos Humanos. (24,6%)	Debería promover la democracia y la defensa internacional de los Derechos Humanos.
Mantener las tradiciones es importante para el futuro del país – De acuerdo. (61,9%)	En desacuerdo.
Me siento arraigado a los valores y costumbres de mi familia – De acuerdo. (64%)	En desacuerdo.



Universidad de
San Andrés

Anexo 2: Situación

Para la segunda fase del experimento construimos las siguientes tres situaciones hipotéticas que permiten testear las hipótesis, dado que abre la puerta a entender el peso relativo de los sesgos y las presiones del sistema, su interacción y los cambios en la distribución del poder. Ambos grupos se les presentó el siguiente escenario:

“Año 2030, usted acaba de asumir como Presidente/a de la Argentina. La Argentina dejó atrás su inestabilidad económica y en los últimos 8 años creció a una tasa anual del 6%. Este crecimiento se tradujo en una modernización de sus Fuerzas Armadas en materia de producción y adquisición de material, particularmente su instrumento naval para proteger el mar argentino y las empresas pesqueras del país que hoy lideran el sector en el mundo en desarrollo.

El lunes pasado, la Armada británica hundió un buque pesquero estrella, "Almirante Brown" (el primero en ser construido enteramente en el país) en áreas cercanas al Área de Exclusión de las Islas Malvinas, hoy en control ilegal del Reino Unido. Mientras su Ministro de Defensa le ofrece la evidencia de que el misil fue disparado por los británicos, su Ministro de Relaciones Exteriores le informa que el gobierno británico reconoció la responsabilidad y que pide perdón por el error cometido al pensar que se trataba de un buque militar ingresando a su zona bajo control.”

Mientras al grupo tratamiento se le aplicó el siguiente estímulo:

“En la mañana del martes, el Embajador de Estados Unidos en Buenos Aires le confirma con sus propias fuentes la información del Ministerio de Defensa de la Argentina y le recomienda aceptar las disculpas del gobierno británico ya que se trató de un error. Le comenta, también, que los Estados Unidos no apoyarán ninguna escalada del conflicto por parte del gobierno argentino o británico. A la tarde del miércoles, el Embajador de China en Buenos Aires se comunica con usted para confirmarle que China honrará un acuerdo con la Argentina de asistencia militar ya que considera que la acción británica responde a una política colonial inaceptable en el Siglo XXI.

Es la noche del miércoles y su Canciller, con toda esta información, le ofrece dos caminos. El primer camino consiste en aceptar las disculpas e iniciar una demanda legal contra el Reino Unido. El segundo, consiste en desplegar en el Atlántico Sur de manera inmediata y conjunta los buques de guerra chinos y argentinos y prepararse a retaliar.”

Al grupo control se le aplicó el siguiente:

“En la mañana del martes, el Embajador de Estados Unidos en Buenos Aires le confirma con sus propias fuentes la información del Ministerio de Defensa de la Argentina y le recomienda aceptar las disculpas del

gobierno británico ya que se trató de un error. Le comenta, también, que los Estados Unidos no apoyarán ninguna escalada del conflicto por parte del gobierno argentino o británico.

Es la noche del miércoles y su Canciller, con toda esta información, le ofrece dos caminos. El primer camino consiste en aceptar las disculpas e iniciar una demanda legal contra el Reino Unido. El segundo, consiste en desplegar en el Atlántico Sur de manera inmediata los buques de guerra argentinos y prepararse a retaliar.”

A ambos grupos se les preguntó si decidían escalar el conflicto o si preferían aceptar las disculpas ofrecidas por el gobierno británico pero iniciando una demanda legal contra el país por los sucesos.

