

“LA EVOLUCION DE LA NEGOCIACION ESTRATEGICA ENTRE LAS SUPERPOTENCIAS, 1945-1982”

CARLOS SINGER
*Profesor del Instituto de Ciencia
Política de la Pontificia Universidad
Católica de Chile*

Introducción

A partir de 1961 las dos superpotencias, los Estados Unidos y la Unión Soviética, han demostrado una marcada propensión hacia regular los conflictos nucleares. Esto ha originado una serie de normas mínimas en el sistema internacional para reducir los peligros de un conflicto nuclear.

La necesidad de las superpotencias de establecer, aun por medio de la competencia internacional la estabilidad nuclear en el mundo, se ha transformado en uno de los temas centrales del estudio de las relaciones internacionales. Es así como las superpotencias no han modificado sus intereses principales; simplemente se han visto presionadas a modificar algunos de los mecanismos tradicionales para lograrlos. En su mayoría los medios de obtención de estos intereses deben hoy día ser pacíficos y diplomáticos. Esto significa que en teoría las naciones-estados no irán racionalmente a la guerra para proteger intereses que no consideran esenciales. Los intereses que escapan a esta connotación deben tratarse en un proceso de diálogo diplomático continuado en la forma de una negociación.¹

El proceso de la negociación se sitúa entre dos polos: de conflicto y de cooperación. En situaciones donde se presentan casos extremos de conflicto, vale decir, una guerra, se hace difícil mantener el proceso de negociación, y en situaciones de pura cooperación donde se comparten intereses mutuos en forma amplia, el proceso de negociación no tiene cabida. La relación entre las superpotencias se encuentra en un punto intermedio. Es obvio que una situación que implique altos niveles de conflicto entre superpotencias es extremadamente riesgosa, dada la posibilidad de que un conflicto nuclear se desate. Por otro lado, las superpotencias están

¹ Thomas W. Robinson, “National Interests”, en James N. Rosenau, Ed., *International Politics and Foreign Policy* (New York: The Free Press, 1969), p. 189.

lejos de mantener una relación de cooperación y el proceso de negociación les provee de medios para decidir sobre las más divergentes diferencias estratégicas.

Debido al énfasis que las superpotencias ponen sobre las armas nucleares, por separado de sus arsenales convencionales, el tratamiento de estas negociaciones entre los Estados Unidos y la Unión Soviética debe entenderse como diferente de otras formas que puede tomar la negociación. Esto significa que la negociación estratégica es la forma más importante de interacción estratégica, siendo comunicado una y otra vez entre las superpotencias en negociaciones de prohibición de pruebas nucleares, limitación de armas estratégicas, emplazamiento de misiles en Europa, etc. . .

La primera parte de este artículo se refiere a las condiciones históricas que prevalecieron en el sistema internacional después de la Segunda Guerra Mundial hasta 1970, respecto de la relación estratégica de las superpotencias. Es así como sólo se pretenderá presentar en forma sistematizada los sucesos y aspectos más relevantes de la época y no de presentar material nuevo. Se planteará que la negociación jugaba un papel menos importante que el que cumpliría después de 1970. La razón principal de esto, como se discutirá, es que era posible que se usaran fuerzas militares convencionales en un conflicto entre las superpotencias.

La segunda parte presentará el impacto de la paridad nuclear sobre la interacción estratégica de las superpotencias y que a través de las negociaciones el ambiente de conflicto entre las superpotencias se ha perpetuado. Es decir, la negociación se ha institucionalizado como una parte activa del sistema internacional. Debido a la indeseabilidad del uso de las armas nucleares, la negociación se hace necesaria para asegurar la estabilidad en las relaciones entre las superpotencias. La negociación se presenta, entonces, como un medio para establecer parámetros básicos con los cuales elaborar procedimientos de interacción pacífica y así disminuir el nivel de conflicto en el sistema internacional.

Finalmente, se presenta en el Apéndice 1 los aspectos teóricos de la negociación, principalmente para diferenciar la negociación estratégica de otros tipos de negociación. El Apéndice 2 presenta una cronología de los acuerdos estratégicos sobre armas nucleares desde 1945. El Apéndice 3 marca las crisis entre las superpotencias en el período 1945-1983.

Como conclusión podemos afirmar que la negociación estratégica hoy en día es definitivamente necesaria. Los diferentes problemas suscitados por la competencia estratégica como lo es el emplazamiento de los misiles Pershing norteamericanos en Europa, la construcción del sistema de misiles MX por los Estados Unidos y los nuevos misiles SS-20 soviéticos, nos garantizan que el proceso de negociación permanecerá como una parte integral del sistema internacional.

LA NEGOCIACION Y LAS FUERZAS MILITARES EN EL SISTEMA INTERNACIONAL (1945-1970)

El papel jugado por las fuerzas militares de las superpotencias ha sido de agresión externa y de defensa. Esto puede ser claramente comprobado a través de los postulados referentes a las fuerzas estratégicas y convencionales de ambos países. El papel de la negociación en un ambiente de pre-paridad, es decir, desde 1945 hasta 1970, estaba básicamente subordinado al papel mayor jugado por las fuerzas convencionales. Los Estados Unidos desarrollaba inicialmente su posición estratégica alrededor de la restricción nuclear del enemigo y de su capacidad para responder flexiblemente a cualquier tipo de agresión. La Unión Soviética, por su inferioridad estratégica, confiaba en sus considerables fuerzas convencionales, y respecto de armas estratégicas adoptaba una postura de retaliación masiva e inflexible.² Las doctrinas soviéticas siempre avanzaban más lentamente que las de los Estados Unidos, por lo menos hasta el advenimiento de la paridad nuclear.

Las negociaciones entre los Estados Unidos y la Unión Soviética respecto al control de armas y el desarme fueron muy limitadas, y el ambiente puede ser adecuadamente caracterizado como un conflicto no declarado.

El énfasis otorgado al desarrollo de armas nucleares y las estrategias que las acompañaron, significaron que el proceso de negociación permaneciera fuera del sistema internacional. Este conflicto no declarado alcanzó tal grado, que en situaciones como la crisis de Berlín en 1961 la URSS y EE. UU. no entablaron negociaciones directas. En estas y otras crisis de la Guerra Fría fueron la incertidumbre y las posturas bélicas de las superpotencias las que regularon la propensión general de tanto los países del bloque comunista como de las potencias occidentales para negociar estratégicamente.³

En efecto, en un ambiente de pre-paridad encontramos que las restricciones sobre el uso y amenazas del uso de la fuerza militar fueron menores comparado con la época de paridad nuclear precisamente por el temor a la guerra nuclear. Coral Bell ha comentado que este proceso de negociación, que comenzó como irregular y diseñado para controlar situaciones de alto conflicto, ha resultado ser una empresa mucho más consciente.⁴

² Roman Kolkowicz, "Strategic Parity and Beyond: Soviet Perspectives". *World Politics*. Vol. 23 (1971), pág. 439.

³ Oran Young *The Politics of Force*. (Princeton: Princeton University Press, 1968) p. 202.

⁴ Coral Bell, *The Conventions of Crisis*. (Oxford: Oxford University Press, 1971), p. 2.

A pesar de que el evitar una guerra general ha sido un tema consistente en la relación entre las superpotencias desde el término de la Segunda Guerra Mundial, la fuerza también ha sido consistentemente usada en la obtención de objetivos de política exterior. Desde 1945 el poder en el sistema internacional ha permanecido fundamentalmente concentrado en manos de dos actores. Desde entonces han usado la fuerza militar con moderación, conscientes de los peligros en el uso directo de la fuerza. El constante nivel de conflicto entre las superpotencias fue una característica definida del sistema bipolar después de la Segunda Guerra Mundial. Así como el nivel de conflicto era alto a juzgar por las numerosas ocasiones en las cuales las dos superpotencias se enfrentaron (ver Apéndice 3).

La estabilidad nuclear descansó en el temor de que un conflicto global produciría una situación de destrucción mutua, Waltz lo describe de la siguiente forma: "...el mundo bipolar ha sido altamente estable. Los dos estados líderes tienen un interés común en la estabilidad: les gustaría por lo menos mantener sus posiciones. Lo que es impredecible en una competencia de dos partes, es si una tratará de eliminar a la otra. . . Aquí nuevamente la fuerza militar es útil, y su utilidad se refuerza en proporción a la anticipación de su uso".⁵ Es interesante destacar la similitud de este sistema internacional y el interés de parte de los actores por mantener el *statu quo* estratégico, con el sistema existente en Europa antes de la Primera Guerra Mundial, es decir, el Concierto de Europa.

Como instrumento de política exterior, el uso de las fuerzas militares y la amenaza de su uso poseía menores restricciones que las que posee hoy en día. La ligazón de las fuerzas convencionales y de las armas nucleares por parte de los EE. UU. (en la doctrina de represalia masiva de Dulles) significó para los soviéticos una moderación en sus posibilidades de explotar situaciones a través del uso de la fuerza. En términos generales, ayudó a estabilizar la relación entre las superpotencias.⁶ Esto fue realizado, sin embargo, no a través de un proceso de negociación, sino a través de la organización política del poder. En el ambiente de pre-paridad la negociación carecía de importancia, básicamente porque las superpotencias podían afrontar las consecuencias de no dialogar. En esencia, parece ser que la negociación y la fuerza no estaban intrínsecamente ligadas como lo están hoy. Henry Kissinger escribió hace más de dos décadas que: "Lo literal de nuestra noción del poder hace imposible concebir una relación efectiva entre fuerza y diplomacia. Una guerra que comienza con un ataque por sorpresa tiene la necesidad de conducirse a

⁵ Kenneth N. Waltz, "International Structure, National Force and the Balance of World Power" en Rosenau, ed., *op. cit.*, p. 313.

⁶ Harland B. Moulton, *From Superiority to Parity* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1973), p. 261.

una situación de indignación legítima, y la estrategia apropiada es de destructividad máxima".⁷

La fuerza militar en el ambiente de pre-paridad nuclear gozaba de incuestionable superioridad sobre otros instrumentos de interacción internacional. El pensamiento militar se basaba en el uso limitado de la fuerza militar, la guerra estratégica limitada y la guerra nuclear táctica.

Este uso de la fuerza fue permitido por la menor importancia asignada a las armas nucleares y por su destructividad limitada. En este contexto es claro por qué los procesos de negociación no habían alcanzado gran preponderancia. Tal como veremos más adelante, la paridad nuclear ha forzado a ambas superpotencias a establecer un diálogo acerca de sus acciones y posturas estratégicas, lo que no ocurrió con anterioridad.

El ambiente en que se desarrollaron las superpotencias en la época de pre-paridad nuclear estaba caracterizado por un alto nivel de conflicto militar e ideológico, limitando así las posibilidades de concluir exitosamente negociaciones estratégicas. La negociación entre las superpotencias no fue posible por una desconfianza mutua, aunque ambos participantes coincidían en la noción general como lo era la estabilidad del sistema internacional. En este aspecto, dieciocho años después del surgimiento de la época nuclear (1945), se firmó el primer acuerdo estratégico (1963).

El nivel de conflicto se observa, por ejemplo, en las conferencias de Ginebra sobre Descontinuación de Pruebas de Armas Nucleares iniciados en 1959 y terminados inconclusamente en 1962. Estas negociaciones fracasaron debido a la intensidad de las recriminaciones mutuas. Solamente a través de intercambios entre el Presidente Kennedy, el Premier Krushev y el Premier MacMillan, de Gran Bretaña, se alcanzó un acuerdo sobre limitaciones de pruebas nucleares.⁸ Colin Gray, escribiendo sobre las superpotencias, describe la importancia de los acuerdos estratégicos: "Las ideas estratégicas y los preceptos políticos son el producto de su tiempo. En un contexto oficialmente clasificado como de distensión y negociación, es fácil olvidar la historia pasada de las confrontaciones de las superpotencias y consignar la evidencia contemporánea de comportamiento inamistoso a los pies de página. Epocas de buen sentimiento surgen y desaparecen en la política internacional, pero las rela-

⁷ Henry Kissinger, *Nuclear Weapons and Foreign Policy* (N. Y.: Harper and Brothers, 1957), p. 40.

⁸ Keesing's Research Reports. *Disarmament* (New York: Scribner's and Sons, 1972), p. 309. Este fue el Tratado Parcial de Prohibición de Pruebas Nucleares de 1963, firmado en Moscú.

ciones de gran poder conforman una combinación ambivalente de motivación tanto cooperativa como competitiva".⁹

El establecimiento del "teléfono rojo" entre Moscú y Washington en 1963, después de la Crisis de Misiles en Cuba fue un buen paso hacia el diálogo continuado entre las superpotencias. Este expresó el acuerdo mutuo de la necesidad de reducir los riesgos de que una guerra nuclear ocurriese por accidente.

La reducción bilateral de producción de materiales fusionables también fue alcanzada en un acuerdo entre el Presidente Johnson y el Premier Kruschev en abril de 1964.¹⁰ Este acuerdo, que no comprometía específicamente los intereses principales de la nación-estado, intentó reducir el nivel de las tensiones existentes entre las superpotencias, regular los materiales involucrados y coordinar el diálogo estratégico. En esta época (1964) existía una necesidad urgente de dialogar sobre ciertos aspectos del desarrollo, construcción y pruebas de dispositivos nucleares.

En tanto el ambiente político se hizo menos conflictivo, las negociaciones referentes al control de armas avanzaron fundamentalmente porque la posibilidad del uso abierto de la fuerza militar presentaba grandes riesgos. Con referencia al uso de las fuerzas estratégicas, en 1967, al testificar ante el Comité del Presupuesto del Congreso, el Secretario de Defensa Robert McNamara dijo:

"Sr. Ford... yo pienso que usted subestima seriamente a nuestro oponente si cree que nosotros podemos desarrollar ciertas técnicas y sistemas tales que destruyan las fuerzas nucleares soviéticas a tal punto que sobreviva una fuerza tan pequeña, que no podría causar mucho daño si se dirigiese contra esta nación. No sé de ninguna persona responsable que compartiría su conclusión."¹¹

Al comienzo de la década de 1960 ya se había formado una ideología internacional, que consistía del diálogo entre las superpotencias. Bell la llama "la ideología estratégica"; básicamente es un sinónimo para los intereses estratégicos que sólo ambas superpotencias poseen.¹² Esta ideología se observa en el Tratado de No-Proliferación de Armas Nucleares firmado en 1968, en el cual las superpotencias acordaron continuar sus negociaciones estratégicas mientras que las naciones no-nucleares acordaron no adquirir varias formas de tecnología nuclear. Este tratado institucionalizó a los Estados Unidos y a la Unión Soviética en la cúspide del poder nuclear, dejando pocos actores con posibilidades de alcanzar este nivel. Coral Bell define la ideología estratégica de la siguiente forma:

⁹ Colin Gray, "Foreign Policy and The Strategic Balance" *Orbis* 18 (1974), p. 712.

¹⁰ Keesing's *Research Reports*, *op. cit.*, p. 23.

¹¹ Moulton, *op. cit.*, p. 119.

¹² Bell, *op. cit.*, p. 62.

“Si Ud. observa el aumento de tratados formales (en oposición a acuerdos tácitos) entre las potencias dominantes, esta se hace bastante evidente. Los dos grandes indicadores del proceso fueron el Tratado Parcial de Prohibición de Pruebas de 1963, y el Tratado de No-Proliferación de 1968, ambos innegables expresiones de la ideología estratégica común...¹³ Estos indican un notable cambio en las posturas estratégicas de ambas naciones, y un cambio radical respecto de los postulados de política exterior que incluían las armas nucleares dentro de las armas “convencionales”. Esto ha sido atribuido, a un cambio en el uso de la fuerza militar y a percepciones estratégicas nuevas.

Trece años (1945-58) transcurrieron hasta que las superpotencias enablaran procesos formales de negociación. Dieciocho años transcurrieron hasta que negociaron un tratado formal (el acuerdo del “Teléfono Rojo” de 1963). Con la conclusión del Tratado de No-Proliferación las negociaciones entre los dos países se hicieron de una manera más formal y técnica. Las delegaciones se hicieron menos políticas y se formaban crecientemente por expertos en los distintos temas.¹⁴ Un ejemplo es el Artículo 3, sección 2 del texto del Tratado de No-Proliferación Nuclear: “cada Estado participante del Tratado se compromete a no proveer:

- a) Fuentes o materiales fisionables especiales, o
- b) Equipo o material especialmente diseñado o preparado para el procesamiento, uso o producción de material fisionable especial, a ningún estado no-nuclear para propósitos pacíficos, salvo que la fuente o material fisionable especial esté sujeto a las disposiciones especiales requeridas por este artículo.”¹⁵

Este es uno de los muchos ejemplos que se podrían citar acerca de los tipos de acuerdos obtenidos entre ambas superpotencias. Este tipo de tecnicismo ha significado que el proceso de la negociación se ha hecho crecientemente más institucionalizado, y desde una perspectiva teórica, la decisión principal hoy en día es acerca de la deseabilidad de continuar con las negociaciones. Esta se ha hecho parte permanente del equipo de política exterior de las superpotencias. Los aspectos estratégicos de la negociación se han hecho más importantes que la explotación de la negociación para propósitos políticos.

Hacia mediados de la década de 1960-1970, la fuerza como tema central de la interacción entre las superpotencias es consistentemente deja-

¹³ Ibid., p. 63.

¹⁴ Se incluyen a los Estados Unidos y la Unión Soviética. No se incluyen a la República Popular China y Francia, que consistentemente han denunciado tales negociaciones entre las superpotencias.

¹⁵ Keesing's Research Reports. *op. cit.*, p. 248.

da de lado por negociaciones acerca del manejo de las crisis estratégicas, control de las armas y el desarme. A este aspecto dedicamos el próximo capítulo.

EL IMPACTO DE LA PARIDAD NUCLEAR Y LOS CAMBIOS EN LA UTILIDAD DE LA FUERZA MILITAR (1970 - 1982)

Una crisis que arriesga la guerra nuclear entre las superpotencias no puede servir a ningún objetivo racional. Sin embargo, la fuerza se usa como uno de los medios más efectivos para asegurar los intereses principales de la soberanía nacional. La guerra entre las superpotencias ha dejado de ser una posibilidad real; el ejemplo de la fuerza, sin embargo, continúa siendo una característica central del sistema internacional en el contexto de la paridad nuclear.

A través del impacto de las armas estratégicas, las situaciones bajo las cuales las fuerzas militares convencionales pueden ser usadas han sufrido gran cambio.¹⁶ Las posibilidades de que un conflicto alcance un estado de "vida o muerte" son remotas. Lo que queda entremedio es un rango amplio de conflictos de baja intensidad, donde el uso del armamento nuclear sería absurdo. En este ambiente la negociación entre las superpotencias se ha transformado en uno de los aspectos más notorios del sistema.

La introducción de las armas nucleares en la década de 1940-1950 modificó la utilidad global de la fuerza militar. La percepción de la paridad nuclear a fines de la década de 1960-1970 produjo un segundo cambio en la utilidad percibida de la fuerza. Este cambio se produjo porque en el ambiente de la paridad nuclear no se invoca comúnmente el uso de la fuerza, es mucho más común sólo la amenaza de su uso.

Existe el deseo por parte de ambas potencias de no invocar el uso de la fuerza militar para producir cambios drásticos en el statu-quo, es decir, que la guerra nuclear sólo ocurriría si los intereses principales de la nación-Estado estuviesen comprometidos. La posible ocurrencia de una guerra nuclear ha producido, según Morris Janowitz, la siguiente situación:

"Dado los peligros de que ocurra una guerra nuclear por accidente, equivocaciones que agudicen tensiones internacionales y la complejidad organizacional de administrar los sistemas nucleares militares, se requieren nuevas formas de comunicación y negociaciones entre adversarios."¹⁷

¹⁶ Klaus Knorr, *On the Uses of Military Power in the Nuclear Age*. Princeton, N. J.: Princeton University Press (1966), p. 108.

¹⁷ Morris Janowitz, "Toward a Redefinition of Military Strategy in International Relations", *World Politics*, Vol. 26 (1974), p. 475.

Las posiciones ofensivas y defensivas de las superpotencias están hoy compuestas por las alianzas, la ayuda militar, las sanciones económicas, etc. . . Estas han sido utilizadas en varias ocasiones como sustitutos de la guerra, ya que ésta se ha hecho más costosa y difícil de justificar. Tanto los Estados Unidos como la Unión Soviética están confinados en un conflicto limitado que tendría pocas oportunidades de empeorar. Parte del peligro proviene de la escasez de actores al nivel de las superpotencias, haciendo la continuación del conflicto una parte inherente de la competencia en el sistema internacional. En este ambiente, la administración de las crisis y la negociación se han transformado en "los equivalentes funcionales de la guerra".¹⁸

El proceso de negociación estratégica que culminó en los acuerdos SALT I, desde su iniciación en Helsinki en 1969, se refería a la mantención de la paridad y estabilidad nuclear y la disuasión mutua.¹⁹ En este acuerdo estratégico el objetivo principal habría sido de mantener el diálogo estratégico entre las superpotencias.

Así también el acuerdo firmado conjuntamente con SALT I, el Tratado de Limitación de Misiles Antibalísticos puede considerarse como uno de los sucesos más notables en el campo del control de las armas nucleares. Este acuerdo significó fundamentalmente que la competencia estratégica no estaría basada en ambos MIRV y misiles antibalísticos, sino que solamente en los primeros. La relación estratégica de las superpotencias habría sido más inestable con dos componentes de inestabilización que con uno. Por esta y otras razones ambos países decidieron restringir la carrera armamentista estratégica solamente a los MIRV.

Raymond Garthoff, el oficial a cargo de la delegación SALT norteamericana desde el inicio de las negociaciones en 1969 hasta la forma de los acuerdos en mayo de 1972, ha descrito la importancia de los acuerdos de la siguiente forma:

"SALT I inició y ha generado una base para las negociaciones continuadas sobre limitación de armas estratégicas y de las medidas para realzar la estabilidad nuclear. Aunque el progreso de SALT II ha sido mínimo y desigual. . . y persisten serias diferencias sobre aspectos relativos al control de armas estratégicas, la tarea fue iniciada por SALT I, que demostró que el objetivo no era imposible."²⁰

Igualmente, no se puede negar que a través de SALT I y otros acuerdos, el control de las armas estratégicas vía la negociación constituye un aspecto fundamental de la seguridad nacional de las superpotencias.

¹⁸ Gray, *op. cit.*, p. 725.

¹⁹ Raymond L. Garthoff, "SALT I: An Evaluation" *World Politics*, Volumen 31, octubre 1978, N° 1, pág. 3.

²⁰ Garthoff, *op. cit.*, p. 18.

Es así como en 1972 la Unión Soviética reconoce, probablemente por primera vez, la necesidad de alcanzar un acuerdo con los Estados Unidos para limitar la carrera nuclear. Georgy Arbatov, Director del Instituto de la Unión Soviética, publica en junio de 1972 en *Izvestia*, la importancia para la seguridad nacional de alcanzar acuerdos y mantener abiertas las líneas de negociación entre los dos países.²¹ En esta fecha había recrudecido el conflicto interno en la Unión Soviética por la firma del Tratado SALT, entre los moderados, del círculo de Brezhnev, y los conservadores o "duros" basados principalmente en la esfera militar. Aún así, la Unión Soviética continúa en la búsqueda de otros acuerdos bilaterales para disminuir el nivel de conflicto y crisis. En las próximas décadas el contenido de las negociaciones tenderá hacia una disminución de la ideología y el dogma principalmente por el lado soviético. Estas negociaciones se basarán probablemente en estudios científicos y no políticos.

Desde la conclusión de los acuerdos SALT I en 1972 han sido publicados una serie de artículos y trabajos sobre cómo se alcanzaron estos acuerdos.²² En general se puede comentar que existía una atmósfera de entendimiento mutuo sobre las necesidades de continuar el diálogo estratégico y alcanzar un acuerdo. Ambos países buscaban SALT I por diferentes razones: la URSS para alcanzar la paridad nuclear y los EUA por razones de política exterior y doméstica. En el período 1972-1982 el diálogo más importante fue en torno a SALT II. Este acuerdo fue firmado por Brezhnev y Carter en 1979. Fue retirado posteriormente por el Presidente norteamericano del Congreso antes de su ratificación por la invasión soviética de Afganistán en diciembre de 1979. Las negociaciones referentes a SALT II se entablaron con grandes divergencias entre los dos bandos, especialmente en lo que se refería a la inclusión de los bombarderos "Backfire" soviéticos y los misiles "Crucero" norteamericanos. Es probable que de no mediar la invasión a Afganistán el tratado hubiera sido ratificado por el Congreso Norteamericano. Esta fue la posición de Mc George Bundy en 1978, que el Presidente Carter, el Secretario de Estado Vance y el Negociador Paul Warnke, de la "Arms Control and Disarmament Agency" habían producido un buen acuerdo con los soviéticos y que "si SALT II es ratificado, va a ser la mayor hazaña en la historia del control de las armas".²³

Probablemente la longitud de las negociaciones (más de cuatro años) impactaron negativamente en SALT II, como igualmente las divergencias

²¹ William D. Jackson, "Soviet Images of the U.S. as Nuclear Adversary 1969-1979". *World Politics*. Vol. 33, julio 1981, N° 4, pág. 624.

²² El lector puede consultar las principales obras, que son: Gerard C. Smith, *SALT: The First Strategic Arms Negotiation* (New York: Doubleday, 1979). John Newhouse, *Cold Dawn: The Story of SALT* (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1973).

²³ Mc George Bundy "High Hopes and Hard Reality: Arms Control in 1978" *Foreign Affairs, America and the World* 1978, p. 502.

domésticas norteamericanas en política exterior con respecto a la Unión Soviética.²⁴

Después de SALT I y SALT II, el emplazamiento de los misiles Pershing en suelo europeo será una de las materias más delicadas en referencia a las armas estratégicas. No cabe duda eso sí, que la continuación del diálogo estratégico está asegurada. El emplazamiento causa nuevos problemas, ya que puede convertirse en una fuerza desestabilizante, al alcanzar estos misiles la Unión Soviética. El problema radica en que estos misiles pueden alcanzar sus objetivos sin previo aviso. Desde 1977 en adelante la Unión Soviética ha procedido en la construcción e instalación de los famosos misiles SS-20, que aunque no tan destructivos como los antiguos SS-4 y SS-5, son terriblemente eficaces y modernos. A finales de 1979 la OTAN tomó la decisión de emplazar misiles de medio alcance en Europa para contrarrestar el creciente poderío soviético. Se puede argumentar que los Pershing representan en parte una preocupación por la seguridad estratégica y no por el control de estas armas, revirtiendo el consenso estratégico actual hacia los años de la Guerra Fría y de la carrera de armas estratégicas. La continuación del diálogo estratégico hoy en día está principalmente en las manos de dos veteranos negociadores, Paul Nitze y Yuli Kvitsinsky que no permitirían un aumento del conflicto ideológico en esta área. Es posible que con los SS-20, los Pershings y el posicionamiento de Europa dentro de la negociación estratégica el sistema de negociación se debilite. En adelante podremos observar mayores desacuerdos estratégicos en lo referente a las armas mismas aunque esto seguramente no dañará la continuación del diálogo estratégico.

Las armas nucleares no son vistas como simples extensiones de la estrategia y tecnología militar convencional. La negociación, el diálogo y los intercambios jugarán un papel cada vez más importante en la interacción de las superpotencias. La fuerza militar no ha perdido su utilidad. De hecho afirmar lo contrario sería un error sustancial en la evaluación del papel de la guerra en el sistema internacional.

Conclusión

LA INSTITUCIONALIZACION DEL DIALOGO ESTRATEGICO EN EL SISTEMA INTERNACIONAL

La proposición principal de este artículo ha sido que la negociación forma parte de las políticas exteriores de las superpotencias y del sis-

²⁴ Para un buen análisis de la política doméstica norteamericana y la Unión Soviética, ver Strobe Talbot "US-Soviet Relations: From Bad to Worse" *Foreign Affairs*, America and the World 1979. pp. 515-540.

tema internacional. Este proceso se ha institucionalizado como una parte del sistema dándole mayor estabilidad.

La estabilidad se refiere a la posesión de fuerzas que generan seguridad y disuasión y, al adversario, el conocimiento de destrucción segura en caso de que un ataque nuclear o convencional sea iniciado. Lambeth estima que "a pesar de las repetidas crisis que acosaron la relación política entre EE. UU. y la URSS., se ha llegado a tener un notable grado de estabilidad al nivel estratégico".²⁵ En este ambiente el proceso de negociación ha florecido.

A través del tiempo, el énfasis sobre el diálogo continuado ha inducido a la moderación estratégica más que a la proposición de demandas excesivas. Los negociadores llegan a acuerdos no por temor a una guerra nuclear, sino por una deseabilidad mutua y continua de mantener y extender la interacción nuclear. Por ejemplo, en las siete conferencias acerca de la limitación de armas estratégicas (SALT I) entre noviembre de 1969 y mayo de 1972 "los expertos aceptaron varias proposiciones básicas pertinentes al éxito del SALT" entre estas "que se esperaba de cada parte hablara francamente acerca de qué lo que encontraba más preocupante en las posturas políticas, militares y tecnológicas del otro".²⁶ Este tipo de rango de negociación no habría ocurrido fácilmente en una situación de pre-paridad nuclear.

La negociación en el ambiente de paridad se mueve hacia un diálogo continuo que implica la reducción del riesgo del fracaso mutuo. Esto se logró por la expansión del rango de la negociación. Esta se ha transformado en un proceso de aprendizaje internacional, más que ningún otro aspecto del sistema internacional. Tal como Edwards ha comentado, los resultados de las negociaciones le enseñan a los negociadores y a las naciones mismas acerca de sus objetivos nacionales y de las posibilidades de alcanzarlos.²⁷ La negociación se ha transformado en un proceso de educación y esclarecimiento de la incertidumbre en las relaciones entre las superpotencias. El siguiente resumen concretiza las proposiciones principales, que el uso de la fuerza militar a través de la paridad nuclear ha cambiado, y que con ello la negociación se transforma en una variable importante en los diálogos entre las superpotencias.

²⁵ Lambeth, "Deterrence in the MIRV Era". *World Politics*. Vol. 24 (1971), p. 222.

²⁶ James C. Dougherty, *How to Think about Arms Control and Disarmament?* New York: Crane, Russak and Company, 1973. p. 169.

²⁷ David V. Edwards, *Arms Control in International Politics* (New York: Holt Rinehart and Winston, 1969), p. 82.

NEGOCIACION ESTRATEGICA: 1945-1980

	Pre-paridad Nuclear (1945-1970).	Paridad Nuclear (1970-1980).
Objetivos.	Limitados.	Mayores (la continuación del diálogo).
Tácticas.	Alcanzar objetivos/ prevenir guerra nuclear.	Alcanzar objetivos/ prevenir guerra nuclear/ continuación del diálogo.
Procedimientos.	Interacción limitada (alcance de objetivos).	Interacción formalizada y continuada.
Disposición para Negociar.	Baja.	Mayor que antes.
Rango del intercambio.	Limitado (lo previene el ambiente conflictivo).	Incrementado (deseo de negociar).
Impacto de la ideología en el Factor Estratégico.	Alto.	Menor.

Prueba de la institucionalización de las negociaciones es que nunca antes se habían firmado tantos tratados y acuerdos referentes al control de las armas. Solamente desde 1970, por ejemplo, se han firmado dieciséis acuerdos referentes al control de las armas nucleares.

La negociación se ha ajustado esencialmente al impacto de las armas nucleares en el sistema internacional. La paridad nuclear ha requerido de un largo diálogo entre las dos potencias y en el proceso se ha institucionalizado la negociación como una parte del sistema. Está de más decir que el conflicto básico de intereses entre ambas naciones no ha disminuido. Estos conflictos se han trasladado hacia un área más segura para el desarrollo de antagonismos mutuos. Esto sin embargo no ha significado que la negociación se haya transformado en un foro para confrontaciones ideológicas (tal como lo fue en los días de la pre-paridad nuclear). A partir de 1970 las negociaciones estratégicas se han hecho más técnicas, orientadas hacia la preservación del diálogo como un proceso que el sistema internacional necesita para su estabilidad y progreso.

En el futuro próximo, es decir, en la década 1980-1990, los EUA. y la URSS. construirán grandes cantidades de misiles Crucero, igualmente se emplazarán misiles Pershing en Europa y numerosos SS-20 en Rusia, Los EUA. planean construir un nuevo sistema para cerrar la brecha con los soviéticos.

La incertidumbre genera inestabilidad. La gran ventaja de los controles sobre armas nucleares es que verifica su número y capacidad; con tantos nuevos sistemas esto se hará más difícil. Este trabajo ha intentado explicar cómo se ha desarrollado la negociación estratégica y que ésta hoy es un engranaje necesario del sistema internacional. Es posible negociar seriamente, aun con sistemas estratégicos difíciles de controlar como los misiles Crucero, pero se necesitará un diálogo franco y continuado entre ambas partes.

APENDICE 1:

EL MARCO TEORICO DE LA NEGOCIACION

Este apéndice expondrá brevemente el marco teórico en el cual se desenvuelve la negociación estratégica.

Existen básicamente dos tipos de procesos de negociación, los cuales difieren entre sí por los intereses nacionales involucrados. Uno se refiere a cuando un objetivo puede ser compartido por dos o más partes y la negociación es necesaria para establecer relaciones de cooperación. El segundo, denominado negociación de intercambio, es cuando los objetivos deseados no son compartidos por las partes en cuestión, y estas partes pueden ofrecer una a la otra algo que la otra parte desea.¹ La negociación estratégica es una consolidación de estos dos tipos de negociación porque los objetivos de la negociación son comunes, como por ejemplo el evitar una nueva y costosa carrera armamentista; además ambas superpotencias necesitan algo de cada una, como lo es contener el uso de las armas nucleares, aunque difieran con respecto a cómo llevar esto a cabo.

Dentro de este marco de negociación, Ikle distingue dos importantes segmentos como necesarios para llevar a cabo el proceso de interacción: intereses comunes y áreas de conflicto.² Sin esferas comunes de intereses no es posible que la interacción tenga lugar; y sin conflicto no habría razón para negociar. Es así como la negociación viene a ser un proceso que depende de las propuestas hechas por los partícipes.

¹ David Edwards, *Arms Control in International Politics* (New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1969) p. 65.

² Fred C. Ikle, *How Nations Negotiate* (New York: Harper and Row, 1964), p. 2.

Ikle define la negociación como "un proceso en el cual se presentan propuestas explícitas ostensiblemente con el propósito de alcanzar acuerdo sobre algún intercambio, o descubrir algún interés común donde existan intereses en conflicto".³

Así también es importante destacar la distribución del poder en el sistema local e internacional. En un sistema bipolar rígido (en el cual sólo existían dos actores máximos, Estados Unidos y la Unión Soviética), por ejemplo, las condiciones favorables para la negociación son distintas que las existentes en un sistema multipolar; esto es, en ambos sistemas se enfatizan intereses distintos. Oran Young ha escrito específicamente que la "distribución del poder dentro del sistema internacional en cualquier momento podría jugar un rol importante en dar forma a la naturaleza básica y el curso de los procesos de intercambio".⁴

En cualquier proceso de negociación el ambiente político global es lo que determinará el resultado de la interacción. En una relación obviamente "adversaria", como es la relación entre las superpotencias, los procedimientos referentes a la negociación serán distintos por ejemplo a los utilizados en una conferencia de negociación referente a la entrada de Inglaterra a la Comunidad Económica Europea. Arthur Lall ha escrito que "una proposición clara del papel dominante que juega el entendimiento por parte de un país de sus intereses vitales es todo el problema de la negociación internacional, y particularmente en el proceso de seleccionar los tópicos a negociar en un momento dado".⁵ En resumen, serán los "factores contextuales los que determinarán la interacción entre estados dentro del sistema internacional global".⁶

A continuación se presenta un breve esquema para el análisis de las circunstancias y características particulares de la negociación estratégica.

La Negociación es Deseable. El primer paso es la decisión de una nación (usando el Modelo del Actor Racional y tomando a la nación-Estado como una unidad)⁷ de que el alcance de un objetivo a través de la negociación es deseable. Para nuestros propósitos, dos circunstancias específicas delimitan el proceso de interacción estratégica:

- a. Cuando existe conciencia común entre los estados en cuestión de que un problema o situación particular sea meritoria de negociaciones;

³ *Ibid.*, p. 3.

⁴ Oran R. Young, *The Politics of Force* (Princeton: University Press, 1968), p. 27.

⁵ Arthur Lall, *Modern International Negotiation* (New York: Columbia University Press, 1966), p. 156.

⁶ Young, *op. cit.*, p. 28.

⁷ Graham T. Allison, *Essence of Decision* (Boston: Little, Brown and Company, 1971), pp. 32-36.

b. Cuando ha existido un ambiente de conflicto o un largo proceso de rivalidad entre los estados involucrados y en que se comparte la idea de que los intereses de ambos yacen en terminar o regular tal ambiente.⁸

El Proceso Mismo. Se consideran sólo los actores que pueden realmente desempeñar el tipo de negociación llamado interacción estratégica.

La Participación. Es limitada a dos estados (o las superpotencias).

Las Vías de Comunicación. En general, éstas han sido variables, y han cambiado a través del tiempo. Las negociaciones en torno a SALT, por ejemplo, comenzaron como intercambios públicos y privados entre Johnson y Kosygin.⁹ En la negociación entre superpotencias, tipos especiales de representantes diplomáticos toman a su cargo los temas tales como control de armas y reducciones de fuerzas militares. Las reuniones entre científicos nucleares, por ejemplo, llevaron a las primeras discusiones sobre el control de armas y el desarme nuclear.¹⁰

Las tácticas, particularmente en negociaciones estratégicas, pueden determinar el resultado del proceso de negociación. Estas determinan que la otra parte acepte el proceso de negociación desde la perspectiva de uno, lo que arroja como resultado algo positivo ya que se aproxima a la posición propia.

Distinguiremos tres tipos de tácticas utilizadas en la negociación: lenguaje, forma y propaganda. Así distinguiremos entre todas las negociaciones internacionales y las que aquí interesan. Considerando el uso del lenguaje, la forma y la propaganda asociados con el proceso de negociación y los objetivos perseguidos, las tácticas pueden ser clasificadas. Asumiendo que cuando está negociando con B, A podría:¹¹

- 1) Representar sus propias preferencias, es decir, los objetivos particulares que A desea.
- 2) Intentar descubrir los objetivos de B.
- 3) Intentar alterar los objetivos de B.
- 4) Intentar cambiar o reestablecer la percepción de B acerca de los objetivos de A y los cursos probables a seguir.

La negociación estratégica no se evalúa sólo por su resultado, sino que también por todo el proceso de interacción existente, necesario para la estabilidad del sistema internacional. Las negociaciones también pue-

⁸ Este marco conceptual es un arreglo de Lall, p. 82 e Ikle, p. 35.

⁹ Keesing's Contemporary Archives.

¹⁰ Coral Bell, *The Conventions of Crisis* (Oxford: Oxford University Press, 1971), p. 78.

¹¹ Carl Stevens, *Strategy and Collective Bargaining Negotiation* (New York: McGraw Hill, 1963).

den ser estudiadas en forma estática por la sola verificación de los resultados. Este es el enfoque usado por Ikle, ya que no menciona la importancia del proceso global de negociación y cómo éste puede acercar a los partícipes.¹² En el sistema internacional la estabilidad que generan las negociaciones en las relaciones conflictivas proviene de la existencia del diálogo estratégico. En casos de franco desacuerdo la situación podría ser como la siguiente:

“...aun en casos de gran desacuerdo, la negociación podría jugar un rol importante. Aun a pesar de los desacuerdos, los participantes habrán ganado no solamente información adicional acerca del adversario (su posición y estilo), aun más importante, experiencia en negociar. Las negociaciones más que otros aspectos de la vida política internacional son, a la vez, un proceso de aprendizaje y una capacidad aprendida...”¹³

Es probable que durante la década 1980-1990 el proceso de negociación mismo sea más importante que sus resultados, es decir, los acuerdos que sean firmados. Esto será, en parte, determinado por las tácticas utilizadas y la decisión por ambas partes que la negociación es deseable.

APENDICE 2

CRONOLOGIA DE LOS ACUERDOS ESTRATEGICOS SOBRE ARMAS NUCLEARES

Julio	1945	Primera Bomba Atómica Norteamericana.
Septiembre	1949	Primera Bomba Atómica Soviética.
Octubre	1952	Primera Bomba Atómica Inglesa.
Noviembre	1952	Primera Bomba de Hidrógeno Norteamericana.
Agosto	1953	Primera Bomba de Hidrógeno Soviética.
Julio	1955	Conferencia Cumbre entre Francia, URSS, Gran Bretaña y USA en Ginebra.
Mayo	1957	Primera Bomba de Hidrógeno Inglesa.
Octubre	1958	Conferencia sobre la Descontinuación de Armas Nucleares, Ginebra.
Diciembre	1959	Tratado Antártico sobre Explosiones Nucleares y Bases Militares.

¹² Vea particularmente a Ikle, p. 4.

¹³ Edwards, *op. cit.*, p. 81.

Febrero	1960	Primera Bomba Atómica Francesa.
Junio	1963	Acuerdo del "Teléfono Rojo".
Agosto	1963	Tratado sobre la Prohibición de Pruebas de Armas Nucleares en la Atmósfera, el Espacio y el Océano.
Octubre	1964	Primera Bomba Atómica China.
Enero	1967	Tratado sobre el Espacio.
Febrero	1967	Tratado sobre la Prohibición de Armas Nucleares en América Latina.
Julio	1968	Tratado sobre la Proliferación Nuclear.
Noviembre	1969	Primera Conferencia sobre la Limitación de Armas Estratégicas (SALT).
Junio	1970	Segunda Conferencia SALT, Viena.
Septiembre	1970	Tercera Conferencia SALT, Helsinki.
Febrero	1971	Tratado sobre el Control del Emplazamiento de Armas Nucleares en el Suelo Marino.
Septiembre	1971	Acuerdo sobre la Prevención de Guerras Nucleares por Accidente.
Septiembre	1971	Acuerdo para perfeccionar el "Teléfono Rojo".
Marzo	1971	Cuarta Conferencia SALT, Viena.
Junio	1971	Quinta Conferencia SALT, Helsinki.
Diciembre	1971	Sexta Conferencia SALT, Viena.
Abril	1972	Firma de la Convención sobre la Eliminación de Armas Biológicas.
Mayo	1972	Tratado sobre la Limitación de Misiles Antibalísticos (ABM).
Mayo	1972	Séptima y última Conferencia SALT. Acuerdo firmado.
Junio	1973	Acuerdo sobre Principios para Futuras Negociaciones sobre la Limitación de Armas Estratégicas Ofensivas.
Junio	1973	Acuerdo sobre la Prevención de Conflictos Nucleares.
Julio	1973	Conferencia sobre Seguridad y Cooperación en Europa, Helsinki.
Octubre	1973	Conferencia sobre Reducciones de Fuerzas Militares en Europa Central (Mutual Balanced Force Reductions, MBFR), Viena.
Mayo	1974	Primera Bomba Atómica India.

Julio	1974	Tratado Protocolar sobre las Limitaciones del Sistema ABM.
Julio	1974	Tratado sobre Pruebas Nucleares Militares Subterráneas.
Noviembre	1974	Acuerdo sobre Limitaciones de Armas Nucleares, Vladivostok.
Agosto	1975	Firma de la Declaración sobre Seguridad y Cooperación en Europa, Helsinki.
Mayo	1976	Tratado sobre Pruebas Nucleares Subterráneas para Propósitos Pacíficos.
Mayo	1977	Tratado sobre la Prohibición de Usos Hostiles de Técnicas de Modificación al Medio Ambiente.
Mayo	1977	Acuerdo sobre la Adherencia al Tratado SALT I durante las negociaciones en torno a SALT II.
Enero	1978	Nuevo acuerdo sobre el "Teléfono Rojo".
Junio	1979	Firma de SALT II por los Presidentes Carter y Brezhnev.
Enero	1980	Retiro del Tratado SALT II del Senado.
Junio	1982	Conversaciones START iniciadas en Ginebra.

Fuentes: Keesing's Contemporary Archives y Foreign Affairs.

APENDICE 3

CRISIS ENTRE LAS SUPERPOTENCIAS (1945-1983)

1945	Conflicto en Irán.
1947	Guerra Civil en Grecia; Conflicto en Turquía.
1948	Golpe de Estado en Checoslovaquia; Bloqueo de Berlín; Guerrillas en Malasia.
1949	Chinos comunistas derrotan a chinos nacionalistas, controlan la totalidad de China continental.
1950	Guerra de Corea; entrada de China Comunista en la guerra.
1953	Manifestaciones en Alemania Oriental; Armisticio en Corea; Guerrilleros vietnamitas comunistas atacan Laos.
1954	Golpe de Estado en Guatemala; Vietnamitas capturan Dien Bien Phu, Conflicto entre chinos comunistas y EUA en Quemoy-Matsu (Formosa).
1955	Crisis de Quemoy-Matsu.
1956	Manifestaciones en Polonia; Revolución en Hungría; Crisis del Canal de Suez.

- 1958 Crisis sobre Berlín; Crisis sobre Quemoy-Matsu; Invasión del Líbano por EUA.
- 1959 Guerra Civil en Laos.
- 1960 Guerra Civil en el Congo; derribado un U-2 sobre la URSS; Conflicto Limítrofe URSS-China.
- 1961 Invasión de Cuba (Bahía de Cochinos); Construcción de la Muralla de Berlín; Guerrillas en Tailandia; Crisis en Laos.
- 1962 EUA envía tropas a Tailandia; Crisis de los Misiles en Cuba; Conflicto Limítrofe China-India.
- 1963 Fuerte aumento del número de tropas Norteamericanas en Vietnam.
- 1964 Resolución del Congreso Norteamericano sobre el Golfo de Tonkín, Vietnam; Guerrillas en Angola y Mozambique.
- 1965 Intervención militar norteamericana en la República Dominicana.
- 1966 Bombardeo de Hanoi.
- 1967 Conflicto Arabe-Israelí.
- 1968 Incidente del "Pueblo", invasión de Checoslovaquia.
- 1969 Conflicto Limítrofe URSS-China.
- 1970 EUA invade Cambodia.
- 1971 Conflicto entre India-Pakistan.
- 1972 Expulsión de asesores soviéticos de Egipto.
- 1973 Conflicto Arabe-Israelí; cese de hostilidades en Vietnam.
- 1974 Golpe de Estado Comunista en Etiopía.
- 1975 Caída de Saigón y de Cambodia; Incidente del "Mayaguez"; Golpe de Estado en Laos; Guerra Civil en el Líbano; Guerra Civil en Angola.
- 1976 Victoria de MPLA y de Cuba en Angola; Conflicto del Sahara Español; Tropas Sirias invaden el Líbano.
- 1977 Conflicto entre Etiopía y Somalia en el Ogadén; Rebeldes invaden Zaire; Conflicto en el Sudeste Asiático (Cambodia, Vietnam, Tailandia).
- 1978 Conflicto entre Vietnam y Cambodia; Rebeldes invaden Zaire; Golpe de estado comunista en Afganistan; Invasión Etíope del Ogadén.
- 1979 Conflicto entre China y Vietnam; Conflicto entre Yemen del Norte y Yemen del Sur; Guerra Civil en Nicaragua, Invasión Rusa de Afganistán; Emplazamiento de misiles Pershing en Europa, Tropas soviéticas en Cuba.
- 1980 Ampliación del Conflicto en Afganistán; Conflicto en Polonia.
- 1981 Crisis en Polonia, Guerra Civil en El Salvador.
- 1982 Invasión del Líbano por Israel.

Fuentes: Keesing's Contemporary Archives y Foreign Affairs.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- ALLISON, GRAHAM T. *Essence of Decision*. Boston: Little, Brown and Company, 1971.
- BARTOS, OTOMAR J. *Process and Outcome of Negotiations*. New York: Columbia University Press, 1974.
- BELL, CORAL. *The Conventions of Crisis*. Oxford: Oxford University Press, 1971.
- BUCHAN, ALISTAIR. *Problems of Modern Strategy*. New York: Praeger Publishers, 1970.
- CARLTON, DAVID and CARLO SCHAEFER, Eds. *The Dynamics of the Arms Race*. New York: John Wiley and Sons, 1975.
- COFFEY, J. I. *Strategic Power and National Security*. Pittsburgh: Pittsburgh University Press, 1971.
- DOUGHERTY, JAMES E. *How To Think About Arms Control and Disarmament?* New York: Crane, Russak and Company, 1973.
- EDWARDS, DAVID V. *Arms Control in International Politics*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1969.
- IKLE, F. C. *Every War Must End*. New York: Columbia University Press, 1971.
- How Nations Negotiate*. New York: Harper and Row, 1964.
- KEESING'S RESEARCH REPORT. *Disarmament*. New York: Charles Scribner's Sons, 1972.
- KISSINGER, HENRY A. *Nuclear Weapons and Foreign Policy*. New York: Harper and Brothers, 1957.
- KNORR, KLAUS and READ, THORNTON. *Limited Strategic War*. New York: Frederick A. Praeger, 1962.
- LALL, ARTHUR. *Modern International Negotiation*. New York: Columbia University Press, 1966.
- MOULTON, HARLAND B. *From Superiority to Parity*. Westport, Conn.: Greenwood Press, 1973.
- NEWHOUSE, JOHN. *Cold Dawn: The Story of SALT* (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1973).
- RATHJENS, GEORGE W. *The Future of the Strategic Arms Race*. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1969.
- SCHELLING, THOMAS C. *Arms and Influence*. New Haven: Yale University Press, 1966.
- and Halperin, Morton. *Strategy and Arms Control*. New York: Twentieth Century Fund, 1961.
- *The Strategy of Conflict*. Cambridge: Harvard University Press, 1960.

- SMITH, GERARD C. *SALT: The First Strategic Arms Negotiation*. New York, Doubleday, 1979.
- STEVENS, CARL. *Strategy and Collective Bargaining Negotiations*. New York: McGraw Hill, 1963.
- STONE, JEREMY. *Strategic Persuasion*. New York: Columbia University Press, 1967.
- YOUNG, ORAN R. *The Politics of Force*. Princeton: Princeton University, 1968.

ARTICULOS

- BUNDY, MCGEORGE. "To Cap the Volcano", *Foreign Affairs*. Vol. 48 (1969).
- "High Hopes and Hard Reality: Arms Control in 1978". *Foreign Affairs*. Vol. 58 (1978).
- GARTHOFF, RAYMOND. "SALT I: An Evaluation" *World Politics*. Vol. 31 (1978).
- GRAY, COLIN. "Foreign Policy and the Strategic Balance", *Orbis*, Vol. 18 (1974).
- HOWARD, MICHAEL. "The Relevance of Traditional Strategy". *Foreign Affairs*, Vol. 51 (1975) pp. 253-266.
- IKLE, F. C. and LEITES, N. "Political Negotiation as a Process of Modifying Utilities", *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 1 (1962).
- JACKSON, WILLIAM K. "Soviet Images of the U.S. as Nuclear Adversary, 1969-1979". *World Politics*. Vol. 33 (1981).
- JANOWITZ, MORRIS. "Toward a Redefinition of Military Strategy in International Relations". *World Politics*. Vol. 26 (1974) pp. 473-508.
- LAMBETH, BENJAMIN. "Deterrence in the MIRV Era". *World Politics*. Vol. 24 (1971).
- ROBINSON, T. W. "National Interest" in James N. Rosenau, (Ed.) *International Politics and Foreign Policy*. New York: The Free Press, 1969.
- TALBOT, STROBE. "US-Soviet Relations: From Bad to Worse". *Foreign Affairs*. Vol. 59 (1979).
- WALTZ, KENNETH N. "International Structure, National Force, and the Balance of World Power", en James N. Rosenau, (Ed.) *International Politics and Foreign Policy*. New York: The Free Press (1969).