

LA SORPRESA EN LA GUERRA Y LA POLÍTICA

Aníbal Romero

1992

Los manuales, por supuesto, están de acuerdo en que sólo debemos creer aquella información que es realmente confiable, siempre debemos estar en guardia y sospechar de todo. Ahora bien, ¿de qué sirven unas máximas tan frágiles? Son consejos propios de inventores de sistemas y creadores de compendios, a los que se recurre cuando ya no quedan ideas.

Carl von Clausewitz
On War

El mundo de la inteligencia, como el de la guerra, está dominado por la ambigüedad y la incertidumbre, y estas últimas jamás serán del todo eliminadas. Si bien la búsqueda de certeza, claridad y predecibilidad constituye un poderoso factor en la conducta humana, la misma está destinada -por la naturaleza de las cosas y de la gente- a permanecer insatisfecha para siempre.

Michael Handel
War, Strategy, and Intelligence

Nunca debemos suponer que la naturaleza de la realidad se agota por los tipos de conocimiento que de ella poseemos.

P.F. Strawson
The Bounds of Sense

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	4
PRIMERA PARTE	
ASPECTOS TEÓRICOS	11
1. SORPRESA Y FILOSOFÍA DE LA HISTORIA.....	11
La Intervención del Individuo en la Historia.....	11
La Historia y su Ironía.....	14
Sorpresa y Tecnología	17
2. ESCEPTICISMO, CONOCIMIENTO Y RACIONALIDAD.....	20
Potencial y Limitaciones del Conocimiento	20
El Problema de las "Otras Culturas"	24
Racionalidad e Irracionalidad.....	29
3. PARADIGMAS, PERCEPCIÓN, E INTELIGENCIA ESTRATÉGICA...	33
Relevancia de los Paradigmas o Esquemas Conceptuales	33
Barreras a la Percepción	37
Evaluación de Intenciones y Capacidades.....	42
Líderes y Organizaciones	50
4. ENGAÑO, MAGIA, ILUSIÓN Y FRICCIÓN EN LA GUERRA	60
Naturaleza e Impacto del Engaño	60
Analogías Mágicas	67
Fricción, Azar, e Incertidumbre	74

SEGUNDA PARTE

LA SORPRESA EN LA PRACTICA Y LA PRACTICA DE LA SORPRESA	81
5. PEARLHARBOR NI CONSPIRACIÓN NI ESTUPIDEZ	81
6. BARBARROJA UN ENGAÑO EXITOSO	92
7. CHAMBERLAIN Y EL APACIGUAMIENTO A HITLER: PERSONALIDAD POLÍTICA, SORPRESA Y PERCEPCIÓN DE AMENAZA	101.
8. LA OFENSIVA TET VIETNAM 1968.....	111
9. LA SORPRESA EN LA GUERRA DEL YOM KIPPUR MEDIO ORIENTE, OCTUBRE DE 1973	119
10. TRES CASOS DE SORPRESA DIPLOMÁTICA EL PACTO MOLOTOV-RIBBENTROP NIXON EN CHINA. SADAT EN JERUSALÉN	125
11. CUBA 1962 ERROR DE CÁLCULO Y SORPRESA	133
12. LA GUERRA DE LAS MALVINAS ¿QUIEN SORPRENDIÓ A QUIEN ?	141
13. EL COLAPSO DE LA URSS LA SORPRESA DEL FIN DE UN IMPERIO	152
CONSIDERACIONES FINALES	159

INTRODUCCIÓN

I

Cuatro siglos antes de Cristo, el hoy famoso estratega militar chino Sun Tzu aportó la siguiente máxima, que consideraba clave para el arte de la guerra: "Conoce a tu enemigo y concóctete a ti mismo; de esa manera, nunca hallarás peligro en cien batallas". (1) Uno de los propósitos centrales del presente estudio, es mostrar que la sabiduría contenida en el consejo de Sun Tzu resulta muy atractiva en teoría, pero en extremo difícil de conquistar en la práctica. Dicho en otros términos, un objetivo prioritario de esta obra, consistirá en poner de manifiesto las limitaciones y obstáculos de diversa índole que se interponen en el camino del conocimiento acerca del adversario, en la guerra y la política, así como del conocimiento de nosotros mismos. Este análisis permitirá a su vez explicar por qué ocurre la sorpresa en la guerra y la política, a pesar de que, como veremos, los "sorprendidos" usualmente poseen significativa información que podría, en teoría, conducirles a descubrir las intenciones de su enemigo. Por esta razón, casi siempre se trata, al hablar de sorpresa, de algo relativo, ya que la misma no es jamás resultado de una total carencia de información sobre lo que puede pasar, sino también -y en ocasiones básicamente- de una interpretación errónea o distorsionada de la información que se posee en relación con las intenciones y capacidades del enemigo.

La constatación de esta verdad -que la sorpresa militar y política tiene lugar en no poca medida a pesar de que exista en ocasiones un exceso de datos sobre lo que se nos viene encima- ha llevado a algunos analistas del tema a concluir que las fallas y fracasos en la evaluación de inteligencia son "inevitables" (2), que "la posibilidad de la sorpresa en cualquier momento descansa en condiciones tan esenciales de la percepción humana, y surge de incertidumbres tan fundamentales, que no nos es dado eliminarlas, aunque tal vez seamos capaces de reducirlas".(3)

A mi modo de ver. si bien este escepticismo se justifica parcialmente. no es legítimo exagerarlo, pues -como veremos- a medida que más se profundiza en el análisis concreto de determinados casos (Pearl Harbor, Barbarroja. Yom Kippur. Tet .y otros), se observa con mayor claridad que las limitaciones de la percepción y la

(1) Sun Tzu: **The Art of War**, Oxford University Press, Oxford, 1977, p.84.

(2) Richard K. Betts: "Analysis, War, and Decision: Why Intelligence Failures are Inevitable", **World Politics**, Vol. 31, No 1, 1978.

(3) Roberta Wohlstetter: **Pearl Harbor: Warning and Decision**, Stanford University Press, Stanford, 1962, p. 397

simple estupidez humana se ubican a veces en un contexto de carencia relativa de información, de existencia de información ambigua y contradictoria, y de intervención del azar y la "fricción", todo lo cual contribuye a minimizar la culpa de los responsables de advertir el peligro. En tal sentido, es útil advertir que la noción de "fricción" en la guerra, que deriva de Clausewitz, será analizada con mayor detalle en el Capítulo 4 de esta obra. y en general se refiere al papel de la falibilidad humana envuelta en el azar.

Si bien es errado sobredimensionar el pesimismo acerca de la posibilidad de evitar o reducir la sorpresa militar y política, también constituye un serio desacierto pretender que con sólo obtener suficiente información, y someterla a un cuidadoso y racional análisis, lograremos impedir la sorpresa. El asunto es mucho más complejo, y hasta el presente, el estudio teórico de las motivaciones, medios, y efectos de la sorpresa, ha hecho sólo un aporte de no excesiva monta en cuanto a mejorar sustancialmente los mecanismos prácticos para eliminar la sorpresa, o posibilitar una advertencia oportuna y eficaz. En otras palabras, el exceso de pesimismo en esta materia puede ser tan peligroso como un superficial optimismo, que pierda de vista los serios obstáculos que bloquean el sendero de los que se enfrentan al desafío de la incertidumbre y la ambigüedad en los asuntos humanos en general, y de la sorpresa militar y política en particular.

II

El tema de la sorpresa es una especie de punto de encuentro de numerosas disciplinas y asuntos de interés teórico y práctico, en la política, la sicología social, la filosofía -en especial la epistemología o teoría del conocimiento- la historia, la teoría de las organizaciones, y la magia, es decir, el arte de engañar a otros y crearles falsas expectativas e ilusiones. Goethe decía que "nadie se engaña, nos engañamos a nosotros mismos". Esto es cierto, pero no del todo. Tampoco es correcto sostener, como hace Handel, que "sorprender a otros es un claro y preciso problema operacional, en cambio, evitar la sorpresa es un problema muy complejo de percepción humana y análisis político". (4) Lo sensato es aceptar que el arte del engaño en particular, y de la sorpresa en general presentan igualmente aspectos de gran complejidad, que tocan la sicología y la política, y que exigen gran habilidad de parte de sus ejecutores. Nada hay de simple y sencillo en el tema de la sorpresa. excepto la dura toma de conciencia de que en lo que toca a lo humano. la fragilidad

(4) Michael Handel (ed.): **Leaders and Intelligence**, Frank Cass, London, 1989, p. 21

sicológica, las pequeñeces personales, las debilidades intelectuales, y la estupidez, siempre juegan un papel destacado.

Katarina Brodin define la sorpresa como "un ataque lanzado contra un oponente que se encuentra insuficientemente preparado en relación con sus (potenciales) recursos de movilización". (5) Esta conceptualización tiene la ventaja de ubicar la sorpresa en términos de carencia de adecuada preparación por parte de la víctima, carencia originada en una o más apreciaciones equivocadas acerca de sí, por qué, cuándo, dónde, y cómo el adversario va a atacar. (6) Casi siempre hay algún aviso, y casi siempre la víctima es incapaz de maximizar su respuesta para reducir la sorpresa. Ahora bien, esta definición, muy útil en el terreno estratégico-militar, tiene que hacerse más amplia y sutil en ciertos casos que atañen más específicamente la política (y, dentro de la política, la diplomacia), donde no se aplica con tanta claridad el criterio de "falta de adecuada preparación" por parte de la víctima. Por ejemplo, cuando Nixon se "abrió" a China, o cuando Chamberlain confió en la palabra de Hitler -o cifró expectativas erróneas en ella aún después de que el Führer nazi violó el pacto de Munich- ni los soviéticos, ni el Congreso y el público norteamericanos (en el primer caso) pueden ser acusados de "no estar suficientemente preparados", ni Chamberlain -como se verá- tenía derecho a engañarse en la medida en que lo hizo.

Dicho de otra forma, en el terreno militar, como ilustran los ejemplos de Pearl Harbor, Barbarroja, Tet, Yom Kippur, y las Malvinas, entre otros, la frecuente existencia anticipada de importantes piezas de información sobre la venidera sorpresa (fenómeno obvio y natural en vista de la imposibilidad de preparar un gran ataque militar en total secreto), permite conceptualizar ese tipo de acción en relación con la falta de preparación de la víctima. Esta última casi nunca es tomada completamente por sorpresa; por ello, se trata de una realidad relativa, que debe ser juzgada, en relación con la víctima, enfunden de lo que conocía e interpretó mal, de lo que no sabía, y de la prontitud y eficacia de su reacción una vez que decidió que el ataque sí venía. En cambio, en el terreno político y diplomático pueden observarse casos de sorpresa casi absoluta, con enorme impacto, rapidez y eficiencia (la apertura de Nixon a China o el pacto Ribbentrop-Molotov), o de auto-engaño que traspasa los límites de lo comprensible o razonablemente admisible, y se convierte en mera terquedad (Chamberlain y la política de "apaciguamiento" Izada la Alemania nazi, sobre todo a partir de 1938).

(5) Katarina Brodin: "Surprise Attack: The Case of Sweden", **Journal of Strategic Studies**, Vol. 1, May 1978, p. 99

(6) Richard K. Betts: **Surprise Attack: Lessons for Defense Planning**. The Brookings Institution, Washington, D.C., 1982, p. 11

La sorpresa puede manifestarse en diversas dimensiones, en conjunto o separadamente, y puede tener que ver con: i) las intenciones del atacante (o "actor" político). U) sus razones para atacar, iii) las capacidades usadas en su ataque (doctrina militar, nuevas tecnologías), iv) el momento ("timing ") del ataque, v) el lugar geográfico del ataque. vi) los blancos específicos del ataque, vii) la rapidez de los movimientos y su sucesión inesperada. (7) En este estudio, al analizar casos concretos (Segunda Parte), se pondrá en evidencia tanto la mezcla que en la vida real se produce entre la política y la estrategia militar, así como la especificidad que en determinadas circunstancias alcanza cada uno de estos aspectos, enriqueciendo así nuestra visión de un escenario complejo y retador en el despliegue del comportamiento humano. De igual forma. cada una de las dimensiones de la sorpresa será tratada enfunden de su relevancia en los casos históricos bajo escrutinio. Podremos así comprobar que la sorpresa, en sus más desafiantes formas, es un fenómeno intelectual y político, más que un asunto técnico que pueda resolverse con fórmulas organizacionales o a través de entrenamientos especializados. (8) Nos enfrentamos, con la sorpresa, al reto permanente de la impredecibilidad humana.

III

Conviene resumir algunos de los principales planteamientos ya esbozados: la constancia y magnitud de los errores en la evaluación de inteligencia estratégica -es decir, de información política y militar- en especial en lo que se refiere al éxito recurrente del ataque por sorpresa, ha conducido a los estudiosos del tema a ubicarse en dos "escuelas de pensamiento " básicas: i) la escuela de la incertidumbre. Y ii) la escuela de la estupidez.

De acuerdo con el primer tipo de explicación, las fallas en la evaluación de inteligencia son el producto de un contexto que es, por definición, incierto y ambiguo, y en el cual los analistas y decisores sólo pueden estar seguros de la confusión que les rodea. A partir de aquí se sugiere que motivos que tienen que ver con la dinámica de las organizaciones, la presión psicológica inducida por la complejidad, las amenazas prevalecientes en el ámbito político-militar, y la ambigüedad de los datos de inteligencia, son responsables por los errores de apreciación y análisis. En sus versiones más pesimistas, estos puntos de vista interpretan el error en este campo

(7) Véase: Michael Handel: "Intelligence and the Problem of Strategic Surprise", **Journal of Strategic Studies**, Vol. 7, No 3, September 1984, p.p. 231-232

(8) Betts: **Surprise Attack**, p. 19

como resultado de paradojas y dilemas irresolubles, más bien que como una patología que puede y debe curarse, e indican que ninguna reforma institucional o procedimental puede compensar simultánea y eficazmente las múltiples dificultades imperantes en la evaluación de inteligencia. El error, se argumenta, es inherente al trabajo de inteligencia, no hay que atribuir excesiva culpa a los analistas y decisores como tales, y tener en cuenta que los presuntos remedios no pasan de ser paliativos.(9)

La escuela de la estupidez atribuye el error más bien a las limitaciones de analistas y líderes, y no enfatiza presuntas distorsiones esenciales en el procesamiento de información, con carácter endémico. El planteamiento básico de esta escuela interpretativa es que el error en el procesamiento de información puede evitarse, y focaliza su interés en la torpeza y la incompetencia que con frecuencia se descubren en el desempeño de analistas y líderes por igual. Su rigidez mental, su empeño en aferrarse a ciertas fórmulas y su rechazo a otras, así como su excesiva confianza en un solo indicador o concepto, son las raíces del fracaso. (10)

Todas las visiones sobre el tema de la sorpresa que contienen algún grado de optimismo al respecto, asumen en mayor o menor medida un paradigma de racionalidad, como guía de la toma de decisiones, de acuerdo con el cual las acciones de los decisores políticos reflejan una determinada intención y objetivos claros, entendidos -en términos de Graham Allison- como "una solución calculada a un problema estratégico". (11) El énfasis en la racionalidad, la consistencia y coherencia, y en la maximización de los beneficios de la decisión, lleva generalmente a los que intentan ser optimistas a restar relevancia al papel del azar y la falibilidad, de lo que Clausewitz llamaba "fricción ", la carencia de coordinación, las coincidencias y las consecuencias no deseadas de la acción humana en la historia. Por ello, estas versiones de los orígenes de la sorpresa en ocasiones desembocan en "teorías conspirativas " sobre las causas de los hechos, pues parten de la premisa de que "planes bien elaborados pueden dar a los eventos una coherencia que de otra forma no tendrían". (12) Por lo tanto, de ser esto así, la manipulación y la conspiración (como las que -presuntamente- ejecutaron los japoneses al atacar Pearl Harbor), y no la confusión, el desorden, y las limitaciones de la percepción humana, son los factores que realmente explican la sorpresa. La popularidad de las teorías conspirativas de, por ejemplo, el ataque a Pearl Harbor, tiene en no poca medida su

(9) Véase: Betts: "Analysis, War, and Decision", p.p. 61-89

(10) Janice Gross Stein: "Intelligence and Stupidity Reconsidered: Estimation and Decision in Israel, 1973", **Journal of Strategic Studies**, Vol. 3, No 2, September 1980, p. 151

(11) Graham Allison: **Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis**, Little, Brown, Boston, 1971, p. 13

(12) Robert Jervis: **Perception and Misperception in International Politics**, Princeton University Press, Princeton, 1976, p. 321

explicación en la aplicación de un paradigma de racionalidad, a posteriori, a un suceso complejo y "desordenado " que aún traumatiza a numerosos norteamericanos.

De otro lado, las visiones más pesimistas sobre el trabajo de inteligencia buscan explicaciones en términos de los mecanismos de la percepción y el conocimiento, que tienen limitaciones endémicas, y que forman una especie de impenetrable barrera de "ruido " que distorsiona las "señales " de inteligencia (la información "verdadera ") acumulada por la potencial víctima de la sorpresa. Al admitir la posición según la cual, bajo condiciones de presión psicológica ante la incertidumbre, la mente humana no es capaz de escudriñar críticamente la realidad, así como sus propias preconcepciones y prejuicios, los que asumen esta línea interpretativa adoptan implícita o explícitamente modelos de toma de decisiones - como el modelo "cibernético "- (13), que tienden a minimizar el papel de la voluntad consciente en los asuntos humanos: "Ya que se asume que el decisor posee una gama muy limitada de respuestas, que casi mecánicamente determinan su reacción ante estímulos externos, el modelo cibernético dirige a ese protagonista que decide como incapaz de proceder más allá de un estrecho horizonte de límites y reglas fijas.(14)

A mi modo de ver, las tendencias interpretativas del fenómeno sorpresa, que se limiten a posturas unilaterales a expensas de otros factores, pecan de simplismo y deben ser cuestionadas. Para empezar, las interpretaciones que enfatizan los condicionamientos del ambiente, y minimizan el rol de los individuos, hacen difícil -o imposible- la atribución de responsabilidades, a pesar de que los criterios normativos son claves cuando se trata de evaluar el desempeño de analistas y líderes. La escuela de la estupidez, a su vez, y particularmente en sus versiones menos pesimistas -según las cuales los errores pueden evitarse y no hay que dejarse engañar por el desempeño sub-standard de ciertos líderes- es con frecuencia injusta en relación con los dilemas y dificultades que se enfrentan en la vida real, y que deben tomarse en cuenta al estudiar un fenómeno tan complejo como la sorpresa militar y política.

En tal sentido, la tesis que procuraré perfilar en este estudio, sostiene que la sorpresa es resultado de múltiples factores, y que los planteamientos unilaterales no son capaces de dar cuenta de una realidad tan rica y desafiante. En palabras de Gross Stein: "Una explicación convincente de los errores de inteligencia debe tener un fundamento amplio, y permitir una evaluación equilibrada del desempeño de los líderes políticos y militares. Conviene entonces incluir una discusión

(13) Véase: John D. Steinbruner: **The Cybernetic Theory of Decision**, Princeton University Press, Princeton, 1964, p. 67

(14) Abraham Ben-Zvi: "The Study of Surprise Attacks", **British Journal of International Studies**, Vol. 5, No 2, July 1979, p.p. 129-130

de las limitaciones impuestas por el medio ambiente y por el problema de inteligencia específico que se enfrenta, el impacto de los procesos organizativos sobre los flujos de información, las consecuencias de la presión psicológica ("stress") en los procesos evaluativos, y el efecto negativo de las estructuras burocráticas en la formación de opiniones, así como los límites y distorsiones que generan los procesos perceptuales y cognoscitivos". (15) Mi visión, por tanto, se moverá a lo largo de un camino que incluye, sin jamás subestimarles, la racionalidad, la irracionalidad, la estupidez, la sensatez, y la imperfección.

IV

Enfundan de lo antes expuesto, el presente estudio se dividirá en dos grandes partes, subdivididas a su vez en capítulos. La Primera Parte abordará temas de naturaleza teórica, y en la Segunda Parte se analizarán varios casos de sorpresa militar y político-diplomática, de diversa índole, para ilustrar en concreto los procesos intelectuales, políticos y estratégicos en discusión.

Los primeros cuatro capítulos tocarán, entre otros, los siguientes asuntos: i) ¿Qué hace relevante el tema de la sorpresa, desde el punto de vista filosófico, político, y estratégico? u) ¿Qué podemos conocer? ¿Qué es racional? ¿Cuáles son los límites de la racionalidad? ¿Podemos entender a los demás? (problema de las "otras culturas"). iii) ¿Por qué se distorsiona nuestra percepción de la evidencia? ¿Cuáles son las raíces y métodos del engaño? ¿Es posible no autoengañarse? iv) ¿Cuál es el papel del azar y la "fricción" en la sorpresa? v) ¿Cómo influye la dinámica de las organizaciones, y las características de los líderes, en el proceso de evaluación de inteligencia, así como en la planificación operacional y capacidad de respuesta ante la sorpresa?

Los capítulos sucesivos estarán dedicados a estudiar más afondo un conjunto de casos de sorpresa, algunos de los cuales (Pearl Harbor, Barbarroja, Tet, Yom Kippur, y Las Malvinas) agrupan temas similares. en tanto que otros (el apaciguamiento a Hitler y el Pacto Ribbentrop-Molotov. Cuba 1962, la apertura de Nixon a China, y el derrumbe de la URSS), presentan peculiaridades propias, que permitirán observar dimensiones adicionales del complejo problema de la sorpresa militar y política.

El estudio cerrará con una sección de Consideraciones Finales, en la cual se harán explícitas las principales conclusiones del análisis efectuado, y se discutirán aspectos complementarios del tema de la sorpresa como un arte. de acuerdo con el sentido que Clausewitz daba a este último término.

(15) J. Gross Stein: ob. cit., p.p. 151-152

PRIMERA PARTE : ASPECTOS TEÓRICOS

1.- SORPRESA Y FILOSOFÍA DE LA HISTORIA

La Intervención del Individuo en la Historia

La realidad de la sorpresa militar y política es uno de los más claros ejemplos de la importancia que tiene la intervención de la voluntad consciente de los individuos en el desarrollo de los acontecimientos históricos. De hecho, la planificación y ejecución de la sorpresa ponen de manifiesto, con especial impacto, la relevancia de la fuerza y determinación de ciertos individuos, y su capacidad para moldear los eventos de acuerdo con sus propósitos.

Sin Yamamoto no habría habido Pearl Harbor; sin Hitler no habría habido Barbarroja; sin Sadat no habría habido Yom Kippur; sin Giap no habría habido Tet; sin Nixon no habría habido apertura a China. En todos estos casos, y otros que se estudiarán acá, la voluntad de personas concretas tuvo un efecto singular, dando al traste con expectativas, suscitando nuevas posibilidades, y torciendo el rumbo de los sucesos hacia derroteros en buena medida imprevistos. No sólo se trató, en estos y otros ejemplos, de descubrir oportunidades y utilizarlas, sino fundamentalmente de crearlas con un ejercicio de voluntad y decisión.

De hecho, el tema de la sorpresa ofrece grandes posibilidades para cuestionar las tesis deterministas del proceso histórico, al estilo -por ejemplo- de Tolstoi- (1), y para observar el proceso creativo de la voluntad individual en el terreno político-estratégico, uno de los campos más complejos y exigentes de la acción humana.

La concepción inicial de la sorpresa, su planificación, y su ejecución primigenia son sin excepción procesos que demandan enorme esfuerzo y tenacidad, y en ocasiones toman años de preparación. Ese fue el caso, por ejemplo, de Yamamoto y Pearl Harbor. El almirante japonés, que planificó el ataque y comandó la flota que le llevó a cabo en diciembre de 1941 había prestado particular atención desde vanos años atrás -entre otros muchos elementos de análisis- a dos libros del periodista y experto naval británico Héctor Bywater (**Sea Power in the Pacific, y The Great Pacific War**), aparecidos en 1921 y 1925. En estos trabajos, una especie de sensato ejercicio de futurología, Bywater describió con asombrosa precisión lo que eventualmente ocurriría dos décadas más tarde: una rápida y destructiva ofensiva japonesa contra la flota norteamericana en el Pacífico, seguida de una serie de batallas a lo largo y ancho del mosaico de islas del área, y culminando en una estrecha victoria estadounidense.

(1) Véase: mi estudio: "Tolstoi: El Poder y la Paz", en: **Tiempos de Conflicto. Ensayos Político-Estratégicos**, Ediciones de la Asociación Política Internacional, Caracas, 1986, p.p. 13 - 44 |

Los libros de Bywater recibieron varias ediciones japonesas, y existe constancia del interés que les concedió Yamamoto. No es por tanto simple especulación suponer que el estratega japonés vislumbró lo que luego sería el ataque por sorpresa de 1941 varios años antes de efectuarlo (2) Desde luego, con esta observación no deseo restar méritos a la originalidad del almirante japonés, a quien sus propios adversarios calificaban como muy competente y destacado. Al fin y al cabo, él fue quien transformó ideas que rondaban en su medio en una concepción coherente y eficaz para la acción concreta. Lo hizo así, a pesar de su convicción íntima del riesgo excesivo que Japón corría al desafiar al coloso norteamericano acerca de cuyo enorme poder Yamamoto no se llamaba a engaño. El estratega japonés sabía que su país no estaba en capacidad de ganar una guerra prolongada contra Estados Unidos; no obstante, enfrentado al hecho de que, por un conjunto de razones que ahora no es necesario discutir (3), los líderes políticos, y, sobre todo, los jefes militares japoneses, concluyeron que la guerra era inevitable, Yamamoto planteó entonces como salida que "Japón debe asestar un golpe fatal a la marina estadounidense al principio de la guerra. Es la única manera de poder luchar con una perspectiva razonable de éxito". (4)

Su esperanza consistía en que, luego de sufrir una debacle inicial lo suficientemente profunda, Washington se vería incentivado a aceptar los términos de negociación japoneses, enfrentado a la difícil y poco atractiva alternativa de una larga y sangrienta reconquista en el Pacífico. Las cosas no funcionaron de esa manera, pero no cabe duda de que Yamamoto tomó una opción al menos argumentable en las circunstancias. Su mérito -y su responsabilidad- tuvo que ver con la concepción inicial, el desarrollo, y la ejecución del plan.

Un caso semejante fue el de Sadat en 1973. El mismo ha narrado en su autobiografía (5) cómo y por qué llegó a la decisión de atacar a Israel por sorpresa, y de qué forma llevó adelante personalmente el proceso de construcción de las condiciones políticas y militares para garantizar el éxito de su iniciativa.

(2) Ian Buruma: "Ghosts of Pearl Harbor", **The New York Review of Books**, December 19, 1991, p.p.9-14

(3) Véase mi estudio: "El Modelo de Racionalidad y la Decisión de Ir a la Guerra: Japón en 1941", en: **Tiempos de Conflicto**, p.p. 189 -229

(4) Citado por Otto Friedrich: "La Traición y el Engaño. Un Momento de Sorpresa Histórica", **El Nacional**, Caracas, 02 de diciembre, 1991, p.A-6

(5) Anwar El-Sadat: **In Search of identity**, Fontana-Collins, London, 1978, p.p. 278 - 323

La significación fundamental de este caso estriba en que Sadat armonizó con gran consistencia y visión sus fines políticos con sus medios militares, jamás perdió de vista que la definición de la victoria es en última instancia política, y, por último, supo sacarle el mayor provecho **político** al desempeño de sus tropas en batalla así como a la crisis internacional que produjo su audaz ofensiva a través del Canal de Suez. No obstante, los altos mandos árabes, y Sadat mismo, no lograron extraer todo el beneficio militar factible de la sorpresa inicial en batalla, pues Israel se halló por momentos en severa desventaja y las fuerzas egipcias y sirias tuvieron la opción, que no tomaron, de continuar su avance y aumentar las dificultades de su enemigo.(6)

Si bien la sorpresa, en la historia militar moderna, pocas veces ha fallado en cuanto a su impacto inicial, sorprender al adversario no significa **per se** que el atacante le haya sacado todo el beneficio posible a su acción, o que su victoria final está asegurada.(7) No existe de hecho- como lo muestran inequívocamente los casos de Pearl Harbor y Barbaroja, entre otros- una correlación positiva entre los éxitos iniciales de una sorpresa estratégica y el resultado final de una guerra. Los japoneses y alemanes obtuvieron triunfos espectaculares contra Estados Unidos y la Unión Soviética en las primeras etapas de sus respectivas ofensivas impulsados por las sorpresas iniciales de diciembre y junio de 1941; sin embargo, perdieron la guerra cuatro años más tarde. Tal vez sea esto lo que explica que, por años, la doctrina militar soviética asignó a la sorpresa, el carácter de elemento "transitorio", pero no de factor decisivo y "permanente", en la guerra. Stalin hizo de esto -como de todo lo demás- un dogma (8) La invención de las armas nucleares convirtió en obsoleta la distinción stalinista entre factores "transitorios" y "permanentes" de la guerra, en vista de su poder de destrucción masiva en muy corto tiempo. No obstante, los manuales soviéticos continuaron repitiendo los viejos principios de Stalin hasta bien entrada la era nuclear. (9)

La evidencia histórica muestra que, con frecuencia, el atacante se encuentra tan asombrado por el éxito de su ataque que no es capaz de explotarlo a plenitud. Ello puede ocurrir tanto en el plano estrictamente militar como a nivel político. Por ejemplo, los japoneses no dieron continuidad a su ofensiva inicial contra la flota estadounidense en Pearl Harbor con ataques complementarios a los gigantescos

(6) Sobre este punto, he modificado mi opinión, en vista de nueva evidencia en torno al tema. Puede verse mi libro: **Estrategia y Política en la Era Nuclear**, Editorial TECNOS, Madrid, 1979, p.p. 261-271

(7) M. Handel: "Intelligence and the Problem of Strategic Surprise", p. 230

(8) Véase: J. V. Stalin: **The Foundations of Leninism**, Foreign Languages Press, Peking 1970, p.p. 82-100

(9) Véase: Raymond Garthoff: **The Soviet Image of Future War**, Public Affairs Press, Washington, D.C., 1959

depósitos de combustible y otras instalaciones logísticas en Hawaii. De haberlo hecho, las posibilidades de recuperación norteamericanas se habrían visto severamente reducidas, y es altamente probable que la guerra se hubiese prolongado mayor tiempo. Algo semejante, como ya se menciona, ocurrió a los egipcios y sirios en su ofensiva por sorpresa contra Israel en octubre de 1973: su rígido compromiso con el plan inicial de ataque les condujo a detener prematuramente su avance, dando una bienvenida oportunidad de reaccionar a su adversario, cuando se les abría a ellos la opción de progresar sobre el terreno a bajo costo.

Lo que esto muestra es que el logro de la sorpresa es sólo la primera fase del plan; la segunda debe consistir en una preparación detallada para explotar al máximo el ataque proyectado, y para hacerle un seguimiento al impacto inicial. Si bien la primera fase casi nunca falla, la segunda presenta serios problemas, que se complican aún más cuando se trata de traducir la sorpresa militar al terreno político, ya que la sorpresa es un medio, y el fin es lograr el objetivo para el cual, en primer lugar, se planifica el ataque. (10) Para llevar a cabo con éxito pleno una sorpresa militar o política se requiere de gran creatividad, de visión, y de perseverancia; y, sin embargo, aún cuando estas cualidades estén presentes en los líderes que toman las decisiones, la historia puede burlarles, colocando de nuevo la intención humana en el plano de vulnerabilidad que nuestras limitaciones evidencian una y otra vez.

La Historia y su Ironía

Fue Maquiavelo, en **El Príncipe**, quien posiblemente primero enfatizó con la necesaria fuerza que en política -y en general en la historia-numerosas veces las mejores intenciones, puestas en práctica, se transforman en lo contrario de lo que sus promotores querían, y llevan a resultados opuestos a los que se esperaban. (11) Propósitos que parecían excelentes de pronto conducen a la ruina, y otros sobre los que en principio se abrigaban grandes dudas pueden desembocar en realidades positivas para la sociedad. La idea tiene enormes implicaciones, pues cuando se estudia la historia no es difícil caer en cuenta de que no pocas tragedias han sido desencadenadas con los más loables objetivos en mente.

(10) Cabe mencionar, en relación con este punto, un verso de Petrarca, citado por Montaigne en uno de sus **Ensayos**: "Aníbal conquistó, pero después no supo beneficiarse de su victoria", (Soneto LXXXVII, citado en: Montaigne: **Essays**, Penguin, Harmondsworth, 1984,p. 123)

(11) Nicolo Maquiavelo: **El Príncipe**, Editorial Revista de Occidente, Madrid, 1976, p.p. 344, 422, 444-445

Las revoluciones de nuestro tiempo son un ejemplo típico: su origen ha sido una voluntad de superación y liberación humanas; sus productos, sin embargo, han sido el totalitarismo y la opresión llevados a un más elevado nivel de refinamiento y crueldad. Esa es la "ironía de la historia", el choque entre las intenciones y los resultados, entre los planes y deseos, por un lado, y por el otro las consecuencias reales de los actos. Max Weber lo expresaba en estos términos: "Es una tremenda verdad y un hecho básico de la historia el de que frecuentemente, o, mejor, generalmente, el resultado final de la acción política guarda una relación totalmente inadecuada, y frecuentemente incluso paradójica, con su sentido originario". (12)

Esta ironía de la historia se manifiesta también -por supuesto- en la guerra y la sorpresa. Por ejemplo, la gran paradoja de las guerras napoleónicas fue que en tanto su principal instigador, el Emperador de los franceses, continuamente buscó una victoria decisiva y final en el terreno de batalla -hasta culminar en la catástrofe de la invasión a Rusia en 1812-sus propios ejércitos desplegaban y diseminaban por toda Europa los principios del nacionalismo, el igualitarismo, y la democracia impulsados por la Revolución y en un sentido encarnados por Napoleón, así como una nueva forma de hacer la guerra, una "guerra total", que involucraba a naciones enteras y que por ello mismo hacía más difícil una victoria decisiva.

Como lo apunta uno de los mejores biógrafos de Napoleón, el Emperador francés no vio sino hasta muy tarde que "su destrucción de la herencia del antiguo régimen europeo conduciría a la germinación de las semillas del nacionalismo. La clase media, a la que Napoleón percibía como un apoyo para su programa de reforma ilustrada, fue la primera en sumarse al sentimiento de un vigoroso nacionalismo. Durante su campaña final (los "Cien Días", hasta Waterloo) y luego en su exilio en Santa Helena, Napoleón tomó conciencia de esta tendencia que la propia dinámica por él alentada había suscitado, e intentó reinterpretar su carrera como una lucha a nombre de los pueblos y las nacionalidades contra las viejas dinastías. No obstante, lo cierto es que el Imperio Napoleónico, mientras duró, fue la negación del principio de nacionalidad, en especial en su fase final después de 1810". (13)

Estas consideraciones tienen particular relevancia en relación con el tema central que acá nos ocupa, es decir, la sorpresa, pues el problema de las consecuencias no deseadas de la acción histórica merece lugar relevante en el estudio de la estrategia y en la planificación de la guerra.

Con frecuencia, como se indicaba previamente, la planificación de la sorpresa se detiene en su primera fase, y la sorpresa es vista como una panacea, capaz no sólo de decidir el combate militar sino de lograr los fines políticos que se desean.

(12) Max Weber: **El Político y el Científico**, Alianza Editorial, Madrid, 1975,p.156

(13) Félix Markham: **Napoleon**, New American Library, New York, 1963,p.174

Esta actitud, sin embargo, constituye un peligroso espejismo. Así lo muestran, para citar dos muy importantes ejemplos, los casos de Pearl Harbor y Barbarroja, que recibirán atención detallada más adelante en este estudio. Los japoneses pretendieron resolver su dilema estratégico con una acción audaz, en la esperanza, débilmente fundada, de que su adversario se resignaría simplemente a aceptar la dominación del Asia por parte del Imperio del Sol Naciente. De su lado, Hitler lanzó por sorpresa sus poderosas fuerzas contra la Unión Soviética, bajo la premisa de que la campaña duraría poco tiempo, y sólo tendría una fase. De allí que las tropas alemanas penetraron los vastos espacios de Rusia sin preparativos para el invierno, sin ropa y equipos adecuados, y, sobre todo, sin una clara concepción acerca de qué hacer en caso de que la **Blitzkrieg** no alcanzase el éxito ansiado por Hitler, y no se lograsen repetir los aplastantes golpes anteriormente asestados a Francia y Polonia.

Ahora bien, el tema de las consecuencias no deseadas de la acción histórica tiene otro aspecto, respecto de la sorpresa, que cabe destacar. En los casos citados de Pearl Harbor y Barbarroja, las expectativas iniciales de los atacantes no se cumplieron, y eventualmente los que ejecutaron la sorpresa perdieron la guerra. En un caso como la ofensiva Tet del Vietcong y Vietnam del Norte (1968) sin embargo, se obtuvo un fin político distinto al planeado (la ofensiva buscaba generar una insurrección popular y derribar al gobierno de Vietnam del Sur; nada de esto se logró, pero el impacto quebró la voluntad de Washington y abrió las puertas a su eventual retirada). Ese fin político, aunque distinto al inicialmente concebido, fue no obstante **positivo** para los atacantes, ya que Tet dio inicio a un irreversible proceso de retirada estadounidense de la trágica aventura vietnamita, y todo ello a pesar de que Tet fue una severa, casi podría decirse que catastrófica **derrota** militar para los atacantes, pues las fuerzas del Vietcong (insurgentes de Vietnam del Sur), así como los contingentes norvietnamitas que participaron, fueron diezmados por el poder de fuego norteamericano.

Lo que estas instancias muestran es la presencia de ese crucial elemento irónico en la historia, que en el ámbito intelectual en que se coloca este estudio ha sido resumido como el "dilema de la seguridad": "Cuando los Estados buscan defenderse a sí mismos, obtienen a la vez mucho y muy poco: mucho, porque conquistan la capacidad de agredir a otros; muy poco, porque los otros, sintiéndose amenazados, incrementan sus propios arsenales, y así reducen la seguridad de los demás". (14) Lord Grey Ministro del Exterior británico en vísperas de la Primera Guerra Mundial, lo dijo de esta forma: "El aumento en los armamentos, que cada nación procura a manera de acentuar su conciencia de fortaleza y sentido de seguridad, no produce tales efectos. Al contrario, lo que genera es miedo y

(14) R. Jervis: **Perception and Misperception in International Politics** p. 64

conciencia de la fuerza de otras naciones. El miedo a su vez suscita sospecha y desconfianza, y toda suerte de especulaciones angustiosas, hasta que cada gobierno siente que sería una traición a su pueblo no tomar todas las necesarias precauciones, en tanto que cada gobierno interpreta las precauciones de los otros como evidencia de intenciones agresivas". (15)

Este "dilema de la seguridad", que está detrás de tantos conflictos y guerras debe ser asimilado en toda su desafiante complejidad y apremiante exigencia política e intelectual, tanto para analizar adecuadamente los eventos históricos, como para actuar con la debida prudencia en la toma de decisiones. Como se verá al abordar, en la **Segunda Parte**, diversas instancias concretas de sorpresa estratégica y política, esa prudencia es poco usual, y su ausencia casi siempre acarrea terribles consecuencias.

Sorpresa y Tecnología

Si bien la sorpresa ha sido en numerosas oportunidades posible a lo largo de la historia en el plano táctico (es decir, en encuentros y batallas localizados, sin carácter determinante sobre el curso total de la guerra), la sorpresa estratégica, a gran escala y masiva, es prácticamente un fenómeno del siglo en que vivimos. Antes de la revolución industrial-tecnológica, la rápida movilización de grandes contingentes de tropas y equipos a través de amplios espacios y en corto tiempo era virtualmente imposible. Como apunta Handel: "La lentitud de la movilización, para no mencionar la de la concentración de tropas, daba múltiples indicios acerca de las intenciones de los contendores. Esa evidencia podía ser obtenida a tiempo a objeto de llevar a cabo una contra-movilización y realizar todos los preparativos necesarios para detener un ataque". (16)

Clausewitz reconoció esta situación a principios del siglo pasado, y concluyó que la sorpresa estratégica tenía mayor interés teórico que práctico. Vale la pena citarlo **in extenso**: "Básicamente, la sorpresa es un instrumento táctico, simplemente porque en el terreno táctico el espacio y el tiempo están limitados en su escala. Por ello, la sorpresa se hace más factible mientras más se acerca al dominio de lo táctico, y más difícil mientras más se aleja hacia los dominios de lo estratégico... Si bien el deseo de lograr la sorpresa es común y hasta indispensable, y si bien es

(15) Edward Grey: **Twenty-five Years**, Hodderand Staughton, London 1925, Vol. I,p.92

(16) Handel: "Intelligence and the Problem of Strategic Surprise" p. 231

verdad que ese deseo no deja de tener relevancia y no es del todo ineficaz, también es cierto que por su propia naturaleza la sorpresa sólo raramente puede tener un impacto notable y decisivo. Sería por tanto un error entender la sorpresa como un elemento clave en la guerra. El principio es muy atractivo en teoría, pero en la práctica se debilita a través de la fricción que experimentala compleja maquinaria bélica... Los preparativos para una guerra usualmente toman meses. Concentrar las tropas en sus puntos de encuentro requiere esfuerzos cuyo significado es fácilmente discernible. Es muy extraño por tanto que un Estado pueda sorprender a otro con un ataque o con preparativos secretos de guerra". (17)

De hecho, Clausewitz estaba persuadido de que en las condiciones prevalecientes para entonces (inmediatamente después de las Guerras Napoleónicas), la sorpresa estratégica no era lo suficientemente poderosa como para superar las ventajas intrínsecas de la defensa: "El objeto inmediato de un ataque es la victoria" -escribió en **De la Guerra**. "Sólo a través de una fuerza superior puede el atacante compensar las ventajas que el defensor disfruta en virtud de su posición, a lo que se suma el modesto estímulo que un ejército deriva de saber que se encuentra atacando, de sentir que es el lado que avanza. No obstante, este último factor es sobrestimado, dura poco y no soporta excesivos obstáculos. Naturalmente, estamos asumiendo que el defensor actuará tan sensata y correctamente como el atacante. Lo enfatizamos para excluir ciertas nociones vagas sobre ataques repentinos y por sorpresa, que son concebidos como casi milagrosas fuentes de victoria. En realidad, solamente en condiciones excepcionales puede la sorpresa producirse y ser verdaderamente efectiva". (18)

Las realidades que describía Clausewitz fueron radicalmente transformadas por el impacto de la tecnología moderna. Los cambios afectaron tanto la posibilidad de ejecutar la sorpresa a nivel estratégico, así como también las dimensiones y propósitos de la sorpresa, la cual pudo ahora ser lograda simultáneamente a distintos niveles: en cuanto al lugar, al momento y la rapidez del ataque, incluyendo también la posibilidad de sorprender con nuevos sistemas de armamento, nuevos medios de lanzamiento y envío de las armas ("means of delivery"), nuevas doctrinas militares, así como tácticas innovadoras para el empleo de las nuevas tecnologías.

Los trenes y los motores de combustión aceleraron extraordinariamente la velocidad de transporte de masas, y la llegada del aeroplano añadió una nueva dimensión a la guerra. El poder aéreo acrecentó exponencialmente la posibilidad de obtener éxito en la sorpresa estratégica, ya que con este instrumento "la transición de la paz a la guerra pudo ejecutarse de manera casi instantánea, en tanto que el poder de fuego capaz de ser desatado se hizo mucho mayor... El tiempo y el espacio se comprimieron". (19) De allí que, en nuestro tiempo, la sorpresa estratégica se ha

(17) Carl von Clausewitz: **On War**, Princeton University Press Princeton, 1976, p.p. 198-199

(18) Ibid.p.545

(19) Handel: "Intelligence and the Problem of Strategic Surprise" p.232

convertido en una formidable arma de guerra, a través de un proceso que ha hallado su punto culminante con los gigantescos arsenales nucleares de las superpotencias militares (en especial de Estados Unidos y Rusia). Se trata de enormes concentraciones de misiles y bombarderos, que pueden ser activados y enviados a sus blancos en cuestión de minutos, logrando una sorpresa estratégica que puede a la vez ser el comienzo y el fin de la guerra. De modo que aquello que Clausewitz consideraba tan sólo una posibilidad teórica -la idea de que una guerra pudiese decidirse con un "único y firme golpe"- se ha hecho una opción práctica.

La influencia de la tecnología moderna sobre la guerra y la estrategia es notoria, en especial en lo que tiene que ver con lo operacional. Menos claro, sin embargo, es su efecto sobre las concepciones políticas que definen el marco social, los objetivos, y la terminación de los conflictos. La tecnología es un **instrumento** en el que se patentiza la voluntad dominadora del ser humano sobre la naturaleza y sobre sus semejantes (20); si bien su impacto puede ser positivo -y de hecho en numerosos sentidos lo ha sido- también es capaz de distorsionar la perspectiva de los decisores, conduciéndoles a atribuir al factor tecnológico un poder de **control** sobre los eventos que muchas veces no está en capacidad de conquistar. Esto es particularmente peligroso en el campo militar, donde con frecuencia se cae en una especie de fetichismo tecnológico, y se sustituye la sustancia política por la eficiencia técnica, en un proceso de "perversión de la relevancia" -en palabras de Eric Voegelin (21) - que puede conducir a costosos errores.

La sorpresa es un multiplicador de la fuerza, capaz de revertir en forma drástica la correlación de fuerzas en favor del atacante. Su importancia estratégico-militar es innegable, así como su atractivo político en la dinámica del conflicto, y hasta su tentador atractivo intelectual, basado en la puesta en práctica del secreto, el engaño, la treta, y el ilusionismo psicológico. No obstante, la sorpresa, como la tecnología y la táctica militar, son medios, y no fines. La confusión de estos aspectos, o la pérdida del sentido de las proporciones respecto del lugar que cada uno debe ocupar en un proceso racional de toma de decisiones, ha inducido a graves errores. Los dirigentes japoneses en 1941, Hitler ese mismo año, Khrushchev en Cuba en 1962, se dejaron deslumbrar por la tentación de la sorpresa. Una de mis metas en este estudio será analizar las motivaciones y efectos de esa equivocación.

(20) He desarrollado ampliamente este tema en mi tesis doctoral, todavía inédita: **The Conservative Challenge. Henry Kissinger and the Ideological Crisis of American Foreign Policy**, Ph D Thesis, University of London, King's College, 1984, p.p. 185-199

(21) Eric Voegelin: **The New Science of Politics**, University of Chicago Press, Chicago, 1952, p. 10

2. ESCEPTICISMO, CONOCIMIENTO Y RACIONALIDAD

Potencial y Limitaciones del Conocimiento

La inteligencia militar y política es conocimiento, del adversario y de nosotros mismos. En sustancia, la tarea de inteligencia busca comprender y -en lo posible- pronosticar realidades que pertenecen al terreno de lo humano, más precisamente de lo social, visto como ámbito de la acción.

El problema del conocimiento, de lo que nos es dado saber y de lo que no alcanzamos explicar, es uno de los temas claves de la filosofía occidental, y uno de los más complejos. La tradición escéptica nos indica que se trata de un ámbito plagado de trampas. Hobbes, uno de los grandes escépticos, comenzó sus indagaciones filosóficas a mediados del siglo XVII intrigado por las dificultades que planteaba la moderna ciencia natural. Hobbes adoptó la idea según la cual lo que percibimos -las imágenes y todo lo que es inmediatamente aparente a un observador interno- carecen de relación de verosimilitud con el mundo externo. El ser humano es como una especie de prisionero dentro de la celda de su propia mente, y en verdad no tiene clara idea de lo que realmente se encuentra fuera de las paredes de su cárcel. De hecho, la filosofía de la ciencia en Hobbes fue diseñada para corroborar la tradicional postura escéptica, según la cual nuestra observación del mundo está radicalmente contaminada por la ilusión. El material sobre el cual trabaja nuestra mente está plagado de fantasías, causadas por inescrutables fuerzas externas. A partir de esas fantasías podemos en alguna medida deducir el carácter de ese mundo -en particular, que está formado de objetos materiales que interactúan causalmente entre sí- pero no podemos con certeza conocer nada más. (1)

Otro notable y perspicaz escéptico, David Hume, también profundizó con significativa fuerza argumental en las limitaciones de nuestro conocimiento, y concluyó que un análisis epistemológico sobre la naturaleza y fundamentos de lo que pretendemos conocer revela que no existen motivos racionales o bases ciertas para nuestros juicios; no tenemos, en síntesis, un criterio último y cierto para determinar cuáles de nuestros juicios acerca de áreas cruciales del conocimiento humano son verdaderos y preferibles a otros. (2) Ahora bien, Hume igualmente sostuvo que la posición escéptica, de acuerdo con la cual no debemos tener y de hecho no tenemos opiniones, es falsa: tenemos que poseer opiniones porque la naturaleza nos obliga a ello. No se trata de lo que debemos hacer sino de lo que de hecho hacemos, pues

(1) Richard Tuck: **Hobbes**, Oxford University Press, Oxford, 1989, p.p.40,51,77

(2) David Hume: **A Treatise of Human Nature**, Oxford University Press, Oxford, 1968, p.p. 218, 265, 268 - 269

nuestras creencias de sentido común sobre la existencia de nuestro cuerpo, del mundo externo, de los demás seres, se mantienen a pesar de los argumentos que puedan esgrimirse en su contra. Para Hume, "nadie se ha topado jamás con una criatura tan absurda" como un completo escéptico, y acá nos enfrentamos a la paradoja de que los argumentos del escepticismo "ni admiten respuesta ni generan convicción". (3) Es por tanto afortunado que "la naturaleza quiebre a tiempo la fuerza de los argumentos escépticos, y les impida ejercer influencia considerable sobre nuestro entendimiento". (4) Es la naturaleza, no la razón, la que nos salvaguarda ante el escepticismo. (5)

Si bien en el campo filosófico Hume nos advierte en tomo a la importancia de controlar el escepticismo, en el terreno de la inteligencia estratégica su admonición es poco práctica. La tarea de inteligencia exige, en teoría, un permanente y sistemático escepticismo, pero en la práctica ello no ocurre. La labor de inteligencia no es meramente teórica, sino que tiene una esencial dimensión práctica dirigida a suministrar criterios para la toma de decisiones. De manera que si una organización de inteligencia se reduce a cuestionarlo todo siempre, no será capaz de ofrecer a su "cliente" (el decisor político) elementos y orientaciones para decidir, dejándole en un limbo de eternas dudas. No obstante -y, repito, en teoría- la actitud escéptica es la más adecuada en inteligencia, debido a la casi insuperable dificultad que existe para diferenciar entre "señales" (datos que indican reales intenciones y capacidades del adversario) y "ruido" (toda la masa complementaria de información ambigua o falsa). De allí que toda la información, la válida y la inválida, debería ser tratada como incierta, ya que, de hecho y paradójicamente, "todo lo que existe es ruido, no señales". (6) En palabras de Luttwak y Horowitz: "No hay diferencia entre señales y ruido, excepto retrospectivamente. No hay datos verdaderos y falsos; en un sentido profundo, todo dato de alerta estratégica es ruido". (7)

Como de costumbre, Clausewitz constató el problema con especial lucidez: "La dificultad de **conocer con precisión** constituye una de las más serias causas de fricción, desorden y confusión en la guerra, haciendo que las cosas ocurran y aparezcan de forma enteramente diferente a como se esperaba". (8) La guerra, provincia por excelencia de la incertidumbre, demanda información precisa y

(3) David Hume: **Enquires Concerning the Human Understanding and Concerning the Principles of Morals** (Second Edition), Oxford University Press, Oxford, 1972, p.p. 122, 127

(4) Hume: **Treatise**, p. 187

(5) Richard Poppin: "David Hume: His Pyrrhonism and His Critique of Pyrrhonism", en: V.C. Chappell (ed.): **Hume**, Macmillan, London, 1966, p. 73

(6) M. Handel: **War, Strategy, and Intelligence**, Frank Cass, London, 1989, p.32

(7) Edward Luttwak y Dan Horowitz: **The Israeli Army**, Alien Lane, London, 1975, p. 340

(8) Clausewitz: **On War**, p. 117

oportuna, pero las circunstancias en que tiene lugar, sumadas a los insondables vericuetos de la mente, así como a los efectos del engaño, complican extraordinariamente la misión de obtener ese conocimiento cierto y oportuno. Por ello, uno de los más rigurosos analistas del tema ha concluido que: "el que procura engañar casi siempre tiene éxito, no importa cuán sofisticada en el mismo arte sea su víctima. En principio, esta conclusión parece intolerable, una ofensa al sentido común. Sin embargo está sustentada en irrefutable evidencia histórica... Debo reconocer que son muy escasas las guías acerca de cómo evitar la victimización. Las exhortaciones que nos exigen evitar ser engañados no son más que homilías de poca utilidad práctica". (9)

En medio de este escepticismo, es sin embargo necesario preguntarse: ¿podemos conocer? Y ¿de qué forma?

El problema de la inteligencia estratégica se ubica dentro del área de las llamadas ciencias humanas o sociales. Al respecto cabe preguntarse: ¿aportan tales disciplinas un criterio científico para discernir la realidad? Para dilucidar este asunto, conviene disipar el error "cientificista" de suponer que las ciencias sociales tienen que asumir los métodos y prácticas de las ciencias naturales para adquirir el rango de "verdadera ciencia". Este prejuicio descansa en una equivocada concepción acerca de lo que es ciencia, perdiendo de paso de vista que las ciencias sociales no se ocupan de las relaciones entre cosas, sino de las relaciones entre seres humanos y cosas y de los seres humanos entre sí. Además, las ciencias sociales tienen que ver con las acciones humanas, y con la explicación no sólo de los efectos deseados de esas acciones, sino también con los resultados no intencionales y no previstos de esas acciones. Como bien explica Hayek, si los fenómenos sociales mostrasen orden sólo en la medida en que fuesen resultado de un diseño consciente, las ciencias sociales se verían reducidas exclusivamente a la psicología. (10)

Las ciencias sociales pueden ajustarse a criterios de racionalidad, sistematicidad, verificabilidad (referida al control intersubjetivo de los datos), refutabilidad (referida a la provisionalidad de los datos y su apertura a la crítica), y comunicabilidad. Si bien pueden adquirir rango científico, las ciencias sociales no son idénticas a las naturales. (11) En el ámbito de estas últimas es fácil distinguir entre hechos y meras opiniones sobre los hechos; para las ciencias sociales, sin embargo, **las opiniones** (no del analista, sino de los individuos que actúan y son su objeto de estudio), son también "hechos". Los hechos que estudia el científico social son tan objetivos como los que ocupan la atención del estudioso en otras áreas, y

(9) Barton Whaley: **Stratagem, Deception, and Surprise in War**, MIT Center for International Studies, Cambridge, Mass., 1969 (mimeo), p.p. 146 - 147

(10) Friedrich A. Hayek: **The Counter-Revolution of Science**, Liberty Press, Indianapolis, 1979, p. 69

(11) Véase: A. Romero: **Aproximación a la Política**, Instituto de Altos Estudios para la América Latina, Universidad Simón Bolívar, Caracas, 1990, p.p.46-51

ello se aplica a los hechos que intenta escudriñar el analista de inteligencia, que es, en el fondo, una especie de "científico social", de quien se espera un conocimiento lo más "objetivo" e imparcial (no prejuiciado) posible, y que esté a la vez vinculado a la acción. Se trata de analizar hechos que no son producidos por su imaginación ni inventados por su capricho, sino de fenómenos que están sujetos a la observación de otras personas.

No obstante, algunos de los hechos que estudian los científicos sociales son opiniones sustentadas por las personas cuyas acciones se analizan, y esas opiniones, ideas, y creencias, indiferentemente de que sean ciertas o falsas, son también datos para el científico social. Podemos reconocer y comprender en cierta medida esas opiniones, ideas, y creencias -aun cuando no seamos capaces de observarlas directamente en la mente de otros- a través de lo que los demás hacen y dicen. Por ejemplo, podemos reconocer y comprender la visión política de un Chamberlain a través de sus diarios personales, de sus discursos en el Parlamento británico, de sus conversaciones, cartas y otros testimonios documentales, así como podemos trazar la perspectiva mental de Hitler a través de innumerables documentos de diversa índole. Por otra parte, como no se cansó de enfatizar Max Weber, si bien las exigencias usuales del análisis científico tienen validez en el campo de las ciencias sociales, estas últimas deben complementar esos requerimientos con un esfuerzo interpretativo adicional, que dé cuenta del significado que tienen para los actores en una situación social los hechos en que se ven involucrados o contribuyen a generar.

La realidad de que las acciones sociales tienen un **significado** para aquellos que las ejecutan, exige esfuerzos y métodos propios y adicionales a los que se emplean en las ciencias naturales, y abre para el analista de lo social un ineludible ámbito interpretativo que no existe, al menos de igual forma, en el campo de las ciencias naturales. La noción de "comprensión" (**Verstehen**), propuesta por Weber para la acción humana provista de significado es compleja, y presenta importantes dificultades. Como señala Runciman, ¿podemos, por ejemplo, sostener que hemos comprendido la conducta de otra persona, aun si ella misma se niega a admitir la validez de la interpretación ofrecida? Este es un problema típico del psicoanálisis freudiano, donde con frecuencia se presume que el analista puede entender mejor las motivaciones de la conducta del paciente que el propio paciente. (12) De igual manera, y en un área aún más cercana a la labor de inteligencia, ¿está justificado el estudioso de una cultura extraña (quiero decir, diferente), en imponer unos criterios y una terminología de análisis que los miembros de esa cultura no admitirían como adecuados para explicar sus costumbres?

(12) W. G. Runciman: **Social Science and Political Theory** (Second Edition), Cambridge University Press, Cambridge, 1971, p.p. 11 - 16

Lo que estas interrogantes procuran es mostrar que el análisis de inteligencia - al igual que las ciencias sociales en general-, en opinión de Weber demanda **a la vez** alguna forma de comprensión "interna" de las motivaciones e intenciones del actor social (del adversario y de nosotros mismos), así como un proceso de verificación "externa" de la evidencia empírica, indispensable para sustentar la explicación de una determinada realidad. Esta exigencia de "comprensión" en la labor de inteligencia, sus posibilidades y obstáculos, es tema que ahora discutiré con mayor detenimiento, en referencia al tema de las "otras culturas".

El Problema de las "Otras Culturas"

En el intento de indagar problemas teóricos claves relativos a la labor de inteligencia y sus posibilidades, tiene sentido analizar más a fondo el tema de las "otras culturas", estrechamente vinculado al de la "comprensión" (**Verstehen**) weberiana. Se trata de un problema clave, pues, como lo plantea Wasserman, "el trabajo de inteligencia exige evaluar las intenciones y probables acciones de naciones extranjeras, y las fallas en esta tarea se derivan en última instancia de la incompreensión de los esquemas conceptuales de esos extranjeros, de sus suposiciones, prejuicios e interpretaciones de la situación, sobre todo lo cual fundamentan sus decisiones". (13) Según este mismo autor, la única manera realmente adecuada de conocer esos esquemas "extraños" a la cultura propia es mediante una evaluación racional en términos de **sus** criterios, que aplique a los "otros" los mismos *standards* que aceptaríamos en la explicación de **nuestras** acciones: "Ello implica la voluntad de someter las interpretaciones y supuestos propios aun *standard* racional, universal e independiente, y también a cambiarlos cuando no se ajustan a ese criterio general". (14) Como veremos, no obstante, el problema es más complejo, y se deriva precisamente de la dificultad de hallar esos criterios "racionales" de aplicabilidad universal.

Precisamente, uno de los más serios obstáculos que encuentra el trabajo de inteligencia se refiere a lo que Knorr denomina "comportamiento aparentemente irracional", en referencia al hecho de que con frecuencia la conducta de personas

(13) Bruno Wasserman: "The Failure of Intelligence Prediction", **Political Studies**, Vol. VIII, No 2, 1960, p. 166

(14) Ibid.p. 168

con un bagaje cultural diferente al nuestro luce irracional a nuestros ojos, ya que "ellos" evalúan el sentido, costos, implicaciones y resultados de cursos de acción alternativos en términos que en ocasiones difieren significativamente de los "nuestros". (15) Este abismo cultural ha llevado en numerosas oportunidades a conclusiones equivocadas acerca de los riesgos que "otros" están dispuestos a asumir, y que no parecen "racionales". Así ocurrió a los norteamericanos con los japoneses antes de Pearl Harbor, a los israelitas con los árabes en 1973, y a Chamberlain con Hitler.

Esta brecha entre culturas, y las dificultades que genera para la evaluación de inteligencia, es lo que da pertinencia a la aspiración de Weber sobre la "comprensión" en el sentido de lograr una íntima familiaridad con la visión del mundo y las actitudes del adversario, a objeto de entender las cosas desde **su** punto de vista. Semejante aspiración no está sin embargo desprovista de obstáculos, como lo muestra la polémica en tomo al tema en el campo de la antropología, donde la necesidad de entender culturas diferentes se hace particularmente apremiante.

Autores como Winch, por ejemplo, sostienen que "los criterios de la lógica no son un regalo directo de Dios, sino que surgen de -y son solamente inteligibles en- un contexto determinado, un modo de vida y de existencia social". Para Winch, cada "modo de vida" ofrece una opción diferente en cuanto a la inteligibilidad de la realidad, por ello, en su opinión, "la realidad no tiene llave". (16) Ante esto, Martin Hollis argumenta que es indispensable distinguir entre criterios de racionalidad y leyes de la lógica: el término "racionalidad" se refiere a dos cuestiones. Por un lado, para que las creencias y prácticas de una persona sean "racionales", deben ser coherentes, y ello "implica una referencia a las leyes de **nuestra** lógica, que es la única lógica que en el fondo somos capaces de entender". Por otro lado, para mostrar por qué las acciones de alguien son racionales debemos explicar sus razones para realizarlas. "Esto exige una referencia a su cultura y por ello no es permisible que el investigador imponga de manera arbitraria sus propios criterios desde afuera. Ahora bien, al suponer que las variaciones en criterios de racionalidad pueden incluir variaciones en las más fundamentales leyes de la lógica, Winch le ha asignado al investigador social una tarea imposible". (17) Para Hollis, "si una interpretación caritativa significa meramente hacer de otra sociedad y sus criterios algo que sea lo más racional posible, no tengo objeciones. Pero si ello significa convertir las nociones de realidad y racionalidad relativas a los esquemas conceptuales de cada cual (en este caso, y a manera de ejemplo, los nativos de una tribu "primitiva"), en la

(15) Klaus Knorr: "Failures in National Intelligence Estimates: The Case of the Cuban Missiles", **World Politics**, Vol. 16, ?1,1964, p.459

(16) Peter Winch: **The Idea of a Social Science and Its Relation to Philosophy** .Routledge & Kegan Paul, London, 1971, p.p. 100,102

(17) Martín Hollis: "Witchcraft and Winchcraft", **Philosophy of the Social Sciences**, No 2,1972, p.p. 100-101

creencia de que no debemos pretender el monopolio de estas nociones, debo concluir entonces que la antropología no puede explicar nada y se hace imposible".(18)

Es claro que el problema en cuestión surge del axioma antropológico de la diferencia cultural, según el cual debemos intentar entender otras culturas en función de su "otredad", como **diferentes** a la nuestra; y la forma de alcanzar esa comprensión "interna" es a través de los términos, categorías y criterios propios de esa "otra" cultura, ya que el hecho de que sea diferente implica que "entenderla y explicarla en términos de nuestra cultura produce un conocimiento distorsionado de algo que es diferente". (19) La interrogante permanece, pues ¿cómo se obtiene ese conocimiento "interno" de otras culturas? Una respuesta posible es que el investigador debe experimentar en sí mismo las emociones, pensamientos, creencias y convicciones de los "otros", como si fuesen parte de su cultura (es decir, más gráficamente, "poniéndose en los zapatos de los demás"). Como lo expresa Danto, se trata de integrar el trabajo descriptivo con un elemento de "simpatía" cultural, que duplique la dimensión "interna" de la "otra" realidad cultural, generando así su conocimiento "interior". (20)

Esta solución al problema es, no obstante, muy vulnerable, ya que si el pensamiento y el conocimiento son producto de la cultura, entonces nuestro modo de pensar y nuestro conocimiento son producto de **nuestra** cultura, y ello incluye nuestro modo de pensar sobre **otras** culturas. De allí que cualquier tipo de comprensión que obtengamos acerca de otra cultura tiene que surgir de nuestra cultura, ya que esa comprensión es parte de nuestro pensamiento y de nuestro conocimiento. Desde esta perspectiva, por consiguiente, denominar un tipo especial de comprensión como "interna" es una especie de ejercicio de auto-engaño. (21) Uno no está equipado con la experiencia vital que forma el marco de las creencias y actitudes de los "otros", y por ello se hace tan difícil alcanzar un verdadero "conocimiento interno" de otras culturas, en particular cuando se toma conciencia de que parte de la experiencia que constituye las creencias de otros es precisamente la experiencia de creer en ellas, es decir, de afirmar con veracidad que son ciertas (por ejemplo, para los japoneses antes de la Segunda Guerra Mundial, la creencia en que el Emperador era un Dios; o, para Hitler, que la "raza aria" era superior y ello le daba

(18) M. Hollis: "Reason and Ritual", en Alan Ryan (ed.): **The Philosophy of Social Explanation**, Oxford University Press, Oxford, 1973, p. 46

(19) F.A. Hanson y R. Martin: "The Problem of Other Cultures", **Philosophy of the Social Sciences**, No 3, 1973, p. 192

(20) Arthur C. Danto: "The Problem of Other Periods", **Journal of Philosophy**, No 65, 1966, p. 571

(21) Hanson y Martín: ob. cit., p. 192

derecho a dominar a las demás "razas"). A raíz de esto Danto afirma que la "comprensión interna" nos permite "adentramos en formas de vida similares a la nuestra sólo en la medida en que sean realmente similares, y, cuando esa similitud se rompe, solamente la comprensión externa es posible". (22)

Esta discusión, en apariencia demasiado abstracta, tiene sin embargo una relevancia singular en el contexto teórico del problema de la sorpresa y del trabajo de inteligencia en general, ya que se refiere a lo que podemos o no conocer de los demás, en especial de culturas distintas a la nuestra. Por un lado, el axioma de la diferencia cultural nos aconseja intentar la "comprensión interna" de otras culturas mediante su "duplicación simpática" ("sympathic duplication"), a objeto de evitar distorsiones etnocéntricas. Por otro lado, pareciera que esa "comprensión interna" es algo muy difícil, si no imposible, de lograr.

Una manera de superar el problema consiste en mantener que las "otras" culturas no son en verdad tan diferentes después de todo, ya que detrás de peculiaridades y variaciones superficiales se esconde un basamento de racionalidad común que permite a alguien perteneciente a una cultura entender la de otros. Así, Hollis escribe que "Para que la antropología sea posible, los otros deben compartir nuestros conceptos de verdad, coherencia, e interdependencia racional de las creencias". (23) Otra opción es la de aceptar el axioma de la diferencia cultural, y a la vez, como hace Danto, minimizar la aplicabilidad de la "comprensión interna", argumentando que esta última sólo puede lograrse en aquellas culturas similares a la nuestra. (24)

Otra alternativa, formulada por Hanson y Martín, consiste en distinguir entre dos nociones de lo que es una "mente". La primera, que de acuerdo con estos autores genera toda suerte de dificultades analíticas, es la tradicional teoría del "dualismo cartesiano", según la cual cada persona tiene un cuerpo y una mente: todas las actividades públicas del ser humano- escribir, caminar, hablar, etc.- son actividades de su cuerpo. Las actividades mentales, por otra parte, son "internas" y tienen lugar en su mente, una especie de lugar metafórico "escondido" dentro de a persona. Un corolario de esta teoría es que las actividades mentales sólo son directamente accesibles al poseedor de esa mente, mediante la introspección. Los demás sólo podríamos conocer con certidumbre de qué actividades se trata si pudiésemos experimentarlas por nosotros mismos- de allí que la idea de una comprensión "interna" se deriva de supuestos cartesianos. La idea de que existe un "acceso privilegiado a la mente que niega la posibilidad de una aprehensión directa

(22)Danto: ob. cit., p. 572

(23)Martín Hollis: "The Limits of irrationality". **Archives Européennes de Sociologie**, No 8,1967, p. 269

(24)Danto: ob. cit., p. 575

de los contenidos de otras mentes, hace imposible estar seguros de si, al analizar .a otros, estamos duplicando sus pensamientos o meramente los equivalentes funcionales de esos pensamientos. (25)

Se puede argumentar, desde luego, que existe en ocasiones una **similitud** entre lo que el analista piensa y lo que piensa su objeto de estudio; no obstante, lo que interesa en la tarea de inteligencia es la **diferencia** cultural, y si ya es difícil estar seguros de que interpretamos adecuadamente las actividades mentales de un vecino a quien vemos a diario el problema se acentúa cuando ese conocimiento se busca mas allá de los límites de nuestro propio ambiente cultural. A ello se suman las dificultades, previamente mencionadas, de las tesis freudianas de que algunos contenidos de nuestra mente están tan hondamente escondidos que no son accesibles ni siquiera al poseedor mismo de la mente en cuestión.

Como salida ante estos obstáculos, Hanson y Martín proponen una teoría alternativa, basada en la obra de Gilbert Ryle, que niega el supuesto cartesiano según el cual la mente es una especie de teatro privado en el cual tienen lugar actos inaccesibles. La "mente", de acuerdo con Ryle, se refiere **a la manera** en que esos actos son desempeñados, y así los actos mentales por decirlo de este modo, salen a la superficie. El punto central de esta teoría es que la mayoría -y las más importantes- actividades mentales son "desempeños abiertos e inteligentes"; existe una prioridad lógica de estos actos abiertos, y el acceso a los procesos privados de una mente (la nuestra) no descubre nada que sea en principio diferente de lo que hallaríamos al examinar los actos abiertos de nosotros mismos o de los demás. Los desempeños abiertos inteligentes no son llaves que abren los procesos mentales: esos desempeños son los procesos mentales. Como lo expresa Ryle: "Boswell describió la mente de Johnson cuando describió cómo escribía, hablaba, y comía..." (26) En consecuencia, si la comprensión de otras culturas demanda "compartir" sus actividades mentales, en términos de Ryle ello no implica otra cosa que la capacidad de duplicar los desempeños abiertos inteligentes de esas culturas diferentes. En sus palabras, entender significa **conocer cómo**. (27) Su teoría es que la comprensión no significa una comunión de experiencias privadas, basada en un dualismo entre lo "interno" y lo "externo", sino la habilidad de hacer o usar algo: "conocemos" un lenguaje extranjero cuando sabemos usarlo.

La ventaja de esta teoría es que permite suponer que "entendemos" otra cultura cuando somos capaces de **operar** en ella, y de conocer cuál es la conducta apropiada en determinadas circunstancias. Esta posición hace al menos posible la pretensión de avanzar en el conocimiento, pero de ninguna manera lo garantiza, y

(25) Hanson y Martín: ob. cit., p.p. 195 -197

(26) Gilbert Ryle: **The Concept of Mind**, Methuen, London, 1949, p, 58

(27) Ibid., p. 54

ciertamente no lo hace en el caso de la labor de inteligencia, donde el espacio para la incertidumbre sigue siendo amplio. La razón fundamental de ello, conviene insistir sobre el punto, se encuentra en que las diferencias culturales pueden interponer obstáculos prácticamente insuperables en el esfuerzo de comprender los supuestos de las decisiones y actitudes de otros. Por más intenso que a veces sea el esfuerzo de "ponerse en los zapatos ajenos" (y eso lo sabemos hasta por experiencia personal cotidiana), los resultados son con frecuencia desalentadores, por el simple hecho de que nuestra racionalidad es limitada y se topa constantemente con otras "racionalidades". Este es un problema recurrente en la labor de inteligencia, y, con frecuencia, también la fuente última de la mayoría de los errores de evaluación acerca de las posibles intenciones del adversario.

Racionalidad e Irracionalidad

Los argumentos expuestos en la sección previa nos muestran por qué la siguiente aseveración de Wasserman no puede ser aceptada sin matices: "La explicación de las acciones de otros como racionales **en términos de sus propios supuestos** es, a mi modo de ver, el único tipo de explicación que puede verificarse de forma independiente, y que es también abierta al cambio y a ser mejorada. En tal sentido, puede ser considerada objetiva". (28) Como ya vimos, buena parte del problema radica en que no podemos estar seguros de conocer esos "supuestos" que constituyen el marco de racionalidad de los otros.

Sin embargo, y con todas las limitaciones del caso, a las ciencias sociales se les presenta la alternativa de analizar situaciones de acuerdo con parámetros racionales, con base en "la posibilidad de adoptar... lo que puede denominarse el método de construcción lógica o racional, o en otras palabras el método cero. Se trata de construir un modelo sobre la base de asumir una completa racionalidad (y tal vez también una información completa) por parte de todos los individuos considerados, y luego estudiar las desviaciones en el comportamiento real de los sujetos con respecto del comportamiento prescrito por el modelo, utilizando este último parámetro como una especie de coordenada cero". (29)

Desde luego, el uso de modelos que presumen la racionalidad (cálculo desapasionado de costo-beneficio y adecuación estricta de fines y medios), no debe conducir a perder de vista que frecuentemente las acciones humanas tienen consecuencias no previstas o queridas por sus autores, y que de hecho una tarea

(28) Wasserman: ob. cit., p. 168

(29) Karl Popper: **The Poverty of Historicism**, Routledge & Kegan Paul, London, 1972, p.141

fundamental de las ciencias sociales teóricas consiste en discernir las repercusiones sociales inesperadas de las acciones humanas intencionales. Por otra parte, como han señalado -entre otros- Clausewitz y Popper, el "modelo de racionalidad pura" es sólo un "modelo ideal", útil para propósitos de análisis, pero muy insuficiente, sobre todo cuando se trata de **pronosticar** cuál puede ser la conducta de un adversario en el futuro. El modelo tiene mayor poder analítico cuando, por el contrario, se trata de indagar sobre hechos pasados, a modo de ejercicio de comprensión. Por ejemplo, ni siquiera el uso del más adelantado modelo de racionalidad habría seguramente permitido a los servicios de inteligencia norteamericanos diagnosticar la capacidad de resistencia vietnamita, que excedía con creces cualquier medición racional de costo-beneficio **de acuerdo con criterios "occidentales"**. Igual cosa habría ocurrido a Chamberlain, quien sólo muy tarde, ya al borde del precipicio, llegó a captar en su verdadera dimensión el fanatismo de Hitler. En retrospectiva, no obstante, el modelo de racionalidad pura es una herramienta interesante para el análisis de procesos complejos de toma de decisiones, como la decisión japonesa de atacar Pearl Harbor en 1941, o la decisión soviética de desplegar misiles balísticos en Cuba en 1962. Lo que en tales casos revela el uso del modelo de racionalidad pura es, precisamente, que en la toma de decisiones político-estratégicas intervienen numerosos factores adicionales a lo que la razón prescribe, es decir, aquellos factores cuya adecuada apreciación exigiría la "comprensión" (**Verstehen**) weberiana del significado de las acciones para quienes las llevan a cabo, comprensión que -como ya observamos- presenta numerosas dificultades.

No obstante, a pesar de ello, y de las limitaciones del modelo de racionalidad pura, este último es un instrumento indispensable para el análisis de la sorpresa, tanto desde el punto de vista del iniciador de la sorpresa como de la víctima, con la salvedad de que se trata de un modelo imperfecto, cuyo uso exige el complemento de esos ingredientes analíticos adicionales (factores culturales e ideológicos "no-racionales", rivalidades interburocráticas, y otros) que también intervienen en la toma de decisiones y minimizan su carácter teóricamente racional.

El modelo de racionalidad pura, que estará en la base, como "coordenada cero", de nuestros juicios acerca de diversos casos históricos a ser discutidos posteriormente, puede sintetizarse así:

i) El modelo supone que los contrincantes (o al menos uno de ellos) conocen precisamente cuáles son sus fines y expectativas, y el valor que asignan a los mismos, así como los fines y expectativas del enemigo y el valor que para el otro tienen.

ii) El modelo supone que los beligerantes disponen de toda la información necesaria para evaluar su poder de lucha y el de su adversario-por lo tanto pueden calcular el poder relativo presente y futuro del otro y sus efectos en la situación del combate.

iii) El modelo supone que uno o ambos de los beligerantes pueden identificar y comparar anticipadamente los costos probables de los diversos cursos de acción u opciones existentes.

Al respecto, cabe señalar las diversas limitaciones de semejantes supuestos:

i) En primer lugar, como lo indican los estudios acerca del funcionamiento de las burocracias, los Estados no deciden típicamente como unidades homogéneas. Las decisiones más importantes son con frecuencia el resultado de un complicado proceso de negociación que lleva a un compromiso, el cual no es siempre "racional" sino que responde a las necesidades de diversos grupos, y refleja su poder e influencia.

ii) En segundo lugar, es muy difícil que algún bando posea un conocimiento completo y exacto sobre sus propios fines y valores, pues las opiniones en cada país usualmente están divididas y hay polémica en tomo a asuntos básicos.

iii) Para alcanzar una decisión perfectamente racional, se requiere información completa sobre los valores, fines y poder del enemigo mas tal información es en extremo difícil de obtener .y sólo sea copia en forma parcial Gran parte de la evaluación sobre las intenciones y capacidades del enemigo es una cuestión de percepciones e intuiciones, con amplio margen para la incertidumbre.

iv) Muchos valores, como la "libertad", el "honor nacional", la "justicia" etc., no pueden ser sometidos a una evaluación racional, en especial por aquellos mismos que los sustentan en situaciones coyunturales y momentos críticos.

v) De lo anterior se deriva que es con frecuencia imposible establecer en forma precisa una comparación de cálculos costo-beneficio, tal como lo postula el "modelo de racionalidad pura", pues los fines y valores de cada contrincante no pueden medirse según los mismos criterios, y no existe un denominador común que permita estimar el valor que cada bando asigna a sus propios objetivos y su disposición a sacrificarse y pagar altos costos ("irracionales") para lograrlos. (30)

Conviene no obstante enfatizar que se han dado casos, como por ejemplo el proceso de toma de decisiones por parte de Kennedy y sus asesores durante la crisis de Cuba en octubre de 1962 (31), que han llenado casi plenamente las exigencias del modelo de racionalidad pura, pero éstos son más bien excepciones. Lo fundamental es tener claro que en el mundo real de las decisiones político-militares, la gente no esta las mas de las veces de acuerdo sobre reglas generales para juzgar evidencia y tomar decisiones. Una instancia interesante de ello, entre muchas otras, fue la que enfrentó al Primer Ministro japonés Konoe y al General Tojo en el otoño de 1941: "En cierto momento en la vida de un hombre –dijo Tojo a Konoe- éste puede creer necesario saltar, con los ojos cerrados, desde las alturas de un risco hacia el abismo". De esta forma. Tojo expresó lo que él y otros en el ejército japonés pensaban acerca del venidero y desigual enfrentamiento contra Estados Unidos: que existen ocasiones cuando el éxito o el fracaso dependen de los riesgos

(30) M. Handel: "The Study of War Termination", **The Journal of Strategic Studies** Vol. 1, No 1, 1978, p.p. 66 - 67

(31) Irving L Janis: **Groupthink** (Second Edition), Houghton Mifflin Co., Boston, 1982, p. 136

que se está dispuesto a asumir, y que para Japón, ese momento decisivo había llegado. Como comenta Butow: "fue un pronunciamiento al estilo y en la tradición de los **samurai**, cuya disposición a responder ante los desafíos, sin calcular riesgos ni evaluar obstáculos, es legendaria". (32) La moraleja es simple: ¿cómo medir el "espíritu **samurai**"? Además, como señala Handel, la capacidad de asumir riesgos "insensatos" genera una paradoja para la labor de inteligencia: "Mientras mayor sea el riesgo y menos factible la operación que se planea ejecutar, menos peligroso resulta en la práctica (porque el adversario no cree en nuestra enorme "insensatez", AR). De tal manera que mientras más elevado en apariencia es el riesgo, menos intenso se hace en realidad". (33) Hitler percibió con claridad esta paradoja cuando dijo que: "Lo imposible siempre tiene éxito. Lo más improbable es siempre lo más seguro". (34)

Para resumir, la presunción según la cual el trabajo de inteligencia puede ajustarse de manera estricta a un "modelo de racionalidad pura" es en la práctica poco realista. Sin embargo, ese modelo debería funcionar como una especie de ideal a la hora de tomar decisiones complejas, y en todo caso, constituye una herramienta analítica indispensable, tanto para evaluar hechos históricos como -con menor potencial explicativo-pronosticar situaciones futuras. Existe una brecha, difícil de superar, entre realidades y percepciones, entre una "racionalidad" que se presume y las motivaciones y criterios efectivos que enmarcan las decisiones. A ello dedicaremos el siguiente capítulo.

(32) Robert Butow: **Tojo and the Coming of the War**, Princeton University Press, Princeton, 1961, p. 267

(33) M. Handel: **War, Strategy, and Intelligence**, p. 32

(34) Citado por Hermann Rauschning: **Hitler Speaks. A Series of Political Conversations with Adolf Hitler on His Real Aims**, Thorton Butterworth, London, 1939, p. 17

3. PARADIGMAS, PERCEPCIÓN, E INTELIGENCIA ESTRATÉGICA

Relevancia de los Paradigmas o Esquemas Conceptuales

El proceso de percibir lo que acontece en el ambiente que nos rodea es un proceso activo, no pasivo. Con frecuencia, tendemos a suponer que la percepción de ese ambiente ocurre pasivamente: recibimos estímulos sobre nuestros sentidos y "objetivamente" los asimilamos. No obstante, la percepción es activa en el sentido de que "construye" la realidad, y no meramente la "asimila". Percibir significa tomar conciencia y a la vez entender; es un proceso de inferencia mediante el cual el individuo construye su versión de la realidad sobre la base de información que le proveen los sentidos. Este material sensorial es elaborado y tramitado a través de procesos mentales que definen los elementos de información a ser procesados, cómo les organizamos, y qué significado les atribuimos. De esta manera, qué percibimos y cómo lo percibimos está fuertemente influido por nuestras experiencias pasadas, nuestros valores culturales y formación educativa, así como por los estímulos que recibimos del ambiente que nos circunda. (1)

Numerosos experimentos han mostrado que las percepciones tienden a formarse rápidamente, pero se resisten al cambio. Nuestras tendencias cognoscitivas, es decir, los esquemas mentales producto de nuestra experiencia y formación intelectual, determinan la forma como captamos y analizamos la información. La tendencia predominante, como señala Steinbruner, se orienta a: i) controlar el proceso perceptivo a través de mecanismos que dejan de lado aquella información que las creencias (percepciones) ya establecidas no están programadas a aceptar, ii) tramitar sólo algunas, generalmente pocas, de las variables recibidas como elementos de información; y iii) tomar decisiones según un esquema de reglas establecidas y previamente definidas. (2) Por ello es frente que, si un actor político (por ejemplo, un Estado y sus órganos de inteligencia) está convencido de que un adversario no tiene ni la voluntad ni la capacidad de atacarle, y sin embargo recibe información de que en efecto su enemigo está movilizándose para agredirle, se atribuya tal evidencia a una "desinformación" deliberada con el objeto de crear problemas (Stalin en relación con los ingleses en 1941), o se reste credibilidad a la fuente informativa, aseverando que la movilización sólo tiene propósitos "defensivos" (Israel frente a los árabes en octubre de 1973).

(1) R. J. Hever, Jr: "Cognitive Factors in Deception and Counter-deception", en: D.C. Daniel & K.L. Herbig (eds.): **Strategic Military Deception**, Pergamon Press, New York, 1982,pp. 33-34

(2) Steinbruner: **The Cybernetic Theory of Decision** p.p. 3-17

En otras palabras, los esquemas preconcebidos canalizan la información en la dirección preferida, de acuerdo con lo ya establecido. En vista de que el trabajo de inteligencia busca iluminar lo desconocido casi por definición el análisis se enfrenta a situaciones muy ambiguas y a medida que aumenta la ambigüedad se acentúa también el impacto de las creencias, expectativas y esquemas mentales preexistentes, ante el impacto de los nuevos estímulos. De tal forma que, a pesar de los esfuerzos para alcanzar la mayor "objetividad", es siempre probable que las preconcepciones del analista de inteligencia ejerzan mayor influencia en su labor de lo que es normal en otros campos, menos afectados por la ambigüedad. (3) Por otro lado, la alternativa de combatir la rigidez mental mediante una actitud de flexibilidad conceptual permanente también tiene sus problemas, pues el cambio continuo de esquemas puede originar una gran confusión, y eventualmente paralizar las decisiones

La muy humana tendencia a la **consistencia cognoscitiva** es decir a intentar que nuestras creencias, sensaciones, acciones y conocimientos sean mutuamente consistentes, es una forma económica de organizar información, facilitando su retención e interpretación. A la vez esa tendencia -como ya se indicó- tiene implicaciones adversas para el análisis y la toma de decisiones, pues da lugar a una propensión sistemática en favor de información que sea consistente con la que ya poseemos, y que define nuestros esquemas conceptuales o "paradigmas"

Thomas Kuhn, en el terreno de las ciencias naturales, ha mostrado que esos "paradigmas" (esquemas conceptuales preexistentes) establecen el marco de la investigación. Tales paradigmas (como, por ejemplo, el sistema tolemaico) son desafiados y transformados sólo bajo el impacto de revoluciones científicas" (como la revolución copernicana). Los paradigmas establecen los límites de lo que tiene o no sentido, y contribuyen; decisivamente a determinar cuáles fenómenos son relevantes y exigen ser profundizados. De igual forma, los paradigmas establecen áreas o aspectos que se quedan en la oscuridad o permanecen en la irrelevancia bien porque se supone que esos aspectos no arrojan luz sobre problemas previamente definidos como "interesantes", o porque el paradigma sugiere que "no hay nada allí". El grueso de la actividad científica consiste en resolver problemas **dentro** del marco establecido por el paradigma, y no está en busca de innovaciones sustanciales en la teoría o la práctica (4).

(3) Hever: ob. cit., p. 40

(4) Thomas Kuhn: *The Structure of Scientific Revolutions* (2nd ed.), University of Chicago Press, Chicago, 1970, p. 52. Véase también, Jervis: **Perception and Misperception in International Politics**, p.156

La tesis de Jun tiene gran importancia en el campo de la inteligencia, donde también existen paradigmas, que usualmente no son meros prejuicios sino esquemas conceptuales y suposiciones analíticas que han ganado vigor y aceptación por su capacidad de explicar -hasta ese momento- gran número de eventos, apoyados en amplia evidencia. De allí que muchas veces, si una información novedosa tiende a cuestionar teorías y esquemas preestablecidos, la resistencia al cambio encuentra razones suficientes para obstruir y bloquear. Ciertamente, los paradigmas pueden cambiar y de hecho lo hacen, pero buena parte de la evidencia conducente a adoptar un nuevo esquema mental luce persuasiva solo **después** de que la gente empieza a ver las cosas **desde dentro** de esa nueva estructura conceptual. Es por ello que Roberta Wolhstetter, en su notable estudio sobre el ataque a Pearl Harbor, afirmó que "Si nadie esta escuchando las señales que apuntan hacia un ataque contra un blanco muy improbable, es entonces bastante difícil que las señales sean escuchadas (5) Hasta el propio día 7 de diciembre de 1941, la inteligencia naval norteamericana supuso-con base en el paradigma predominante-que los japoneses no se atreverían a lanzar un ataque por sorpresa contra Hawaii, pues entendían que ello precipitaría una guerra contra Estados Unidos guerra que Estados Unidos, inmensamente más poderoso, con seguridad ganaría Los norteamericanos fueron incapaces de mirar la situación desde la perspectiva japonesa, de tomar en cuenta numerosas variables adicionales -aparte del riesgo de perder- que intervenían en el proceso de toma de decisiones de sus adversarios, y de cuestionar en consecuencia el esquema "racional" vigente, que filtraba la información, dejando de lado señales que nadie escuchaba pues nadie estaba en disposición mental de oírlas.

Como argumenta Jervis, la relevancia de los paradigmas explica que en aquellas-no muchas- ocasiones cuando se detecta a tiempo un intento de sorpresa militar o diplomática, ello se debe no tanto a la habilidad del servicio de inteligencia en cuestión, si no al grado en que sus expectativas creencias y conceptos preexistentes se ajustan a las acciones que el adversario está planificando. Ello también indica que cuando un actor político quiere sorprender a otro, lo que debe hacer es averiguar qué es lo que ese "otro" espera que haga, y entonces hacer lo contrario, en lugar de tratar de alterar su esquema conceptual -lo cual es mucho más difícil.

Dicho de otro modo, es preferible sacar provecho del hecho de que la gente tiende a asimilar información discordante dentro de sus esquemas preexistentes -o simplemente desecharla- en lugar de combatir esa tendencia. (6) Por ejemplo, el exitoso esfuerzo de los aliados, dirigido a hacer creer a Hitler que la invasión a Francia tendría lugar en Calais -en lugar de Normandía u otro sitio- posiblemente no

(5) Wohlstetter: **Pearl Harbor**, ob. cit.,p. 392

(6) Jervis: ob. cit, p. 180

habría dado tan excelentes resultados de no ser porque Hitler ya estaba convencido de que Calais sería el objetivo de sus adversarios. La medida en que los esquemas y predisposiciones mentales se ajustan o no al ambiente es no solamente producto de un proceso racional, de estudio, análisis, empatía con los demás para entenderlos, sino también de factores como el azar y la suerte en tomo a los cuales es difícil avanzar cualquier pronóstico.

Dos corolarios se derivan de la tendencia a cerrar prematuramente los canales cognoscitivos, y a asimilar nueva información dentro de esquemas preexistentes: i) La tendencia es mayor mientras más ambigua es la información, más confiado está el actor acerca de la validez de sus teorías y más intenso es su compromiso con los esquemas vigentes, ii) El grado de confianza en el paradigma preexistente está en relación inversamente proporcional ala capacidad de asimilar elementos novedosos o discrepantes de información. Dicho en otros términos, mientras mayor sea el compromiso con el esquema mental vigente, mayores serán las dificultades de organizar nueva evidencia y ajustaría dentro de una nueva teoría. El grado de compromiso tiene que ver no sólo con la medida en que estén en juego el poder y el prestigio de las personas, sino también con la medida en que el paradigma vigente haya resultado satisfactorio a lo largo del tiempo para explicar la realidad, y haya sido por ello internalizado. (7)

De especial relevancia en el terreno de la inteligencia y la toma de decisiones político-militares, son los paradigmas desarrollados a lo largo del tiempo, producto de extenso análisis y discusión, que llegan a ser ampliamente admitidos como valederos. Un ejemplo interesante de este tipo de marco conceptual estratégico -que analizaremos en detalle más adelante- fue el desarrollado por las fuerzas armadas del Estado de Israel entre 1967 -año de su gran victoria relámpago sobre los árabes- y 1973, cuando Egipto y Siria, violentando a fondo el paradigma preexistente de su enemigo. le tomaron por sorpresa.

Un planteamiento complementario al de Jervis (y Kuhn, que lo aplica en otro campo), de indudable significación para nuestro tema, es el de Janis y Mann Así como Jervis enfatiza la influencia de procesos cognoscitivos en las distorsiones de la percepción, Janis y Mann ponen su acento en factores motivacionales. Para Jervis, el punto de partida es la necesidad humana de desarrollar reglas sencillas para procesar inflación, y así darle orden y sentido a un medio ambiente extraordinariamente complejo e incierto. Janis y Mann por su parte, insisten en el deseo, también muy humano, de evitar y eludir el miedo, la vergüenza, y la culpa. Los decisores –sostienen estos autores- son seres emocionales y no fríos calculadores; están llenos de dudas, acosados por la incertidumbre, y su vida transcurre luchando con antipatías, lealtades y aspiraciones, las más de las veces oscuras o incongruentes. Para Jervis la consistencia cognoscitiva es el principio

(7) Ibid.,p.p. 195-196

clave en la organización del conocimiento. Para Janis y Mann, el deseo de evitar el "stress" psicológico es el factor crucial que afecta el conocimiento. Mientras Jervis concluye que nuestras expectativas, creencias y conceptos condicionan nuestra receptividad a la información y nuestra interpretación de los eventos Janis y Mann enfatizan la importancia de las preferencias emocionales. Para Jervis, vemos lo que **esperamos** ver; para Janis y Mann, por otro lado vemos lo que **queremos** ver. (8)

Pienso que estas aproximaciones al problema de las distorsiones de la percepción, lejos de ser incompatibles, son en realidad complementarias y ponen de manifiesto varias patologías en la evaluación de inteligencia y la toma de decisiones, que encontraremos a lo largo de nuestro estudio de casos concretos. Esas "patologías" se resumen así :i)la sobrestimación del desempeño pasado por encima de las realidades presentes (lo cual genera rigidez mental); ii) el exceso de confianza en puntos de vista y " paradigmas" con los cuales existe un compromiso; iii.) la carencia de sensibilidad hacia elementos de información que puedan afectar críticamente esos esquemas y puntos de vista, consagrados por a experiencia, (9) Cada una de esas patologías jugara su papel en este estudio.

Barreras de la Percepción

Previamente dijimos que en lenguaje de inteligencia se entiende por "señal" de una acción una clave, un signo, un síntoma, una pieza de evidencia que indique esa acción o la intención de llevarla a cabo por parte de un adversario. "Ruido" es el término técnico que denomina el background de señales irrelevantes, claves o signos que apuntan en dirección equivocada y que oscurecen, confunden o sumergen las que apuntan en dirección correcta. Las fallas de inteligencia provienen en buena medida del flujo de la información cierta (de las señales) a través de tres barreras de ruido que van sumando distorsiones, y que a su vez complican el marco conceptual-perceptivo de los decisores. El objetivo de estos últimos -y de sus servicios de inteligencia- debe ser entonces mejorar la relación señales-ruido: minimizar el segundo y acrecentar las primeras. Las tres barreras de ruido son: el enemigo, el ambiente internacional, y el ruido autogenerado.

Son varias las razones por las cuales no resulta fácil obtener señales claras del enemigo:

(8) Véase, para un excelente resumen de estos planteamientos, R. N. Lebow: **Between Peace and War: The Nature of international Crisis**, The John Hopkins University Press, Baltimore, 1987, pp. 101 -119. La obra clave de Irving Janis y León Mann es: **Decisión Making: A Psychological Analisis of Conflict, Choice, and Commitment**, The Free Press, New York 1977

(9) Lebow: ob. cit.,p. 112

i) Puede ocurrir que esas señales simplemente no existan, pues el enemigo no ha tomado decisiones cruciales en un sentido u otro, o puede que existan dos grupos de señales contradictorias pero en apariencia igualmente relevantes y verdaderas. Sólo en septiembre de 1941, luego de meses de discusiones (por tanto, de emisión involuntaria de señales a través de diversos medios), el Gabinete japonés tomó la decisión de atacar Asia del Sudeste en lugar de la URSS. Los planes aliados de abrir un segundo frente en Europa -para citar otro caso- se vieron por un tiempo sujetos a un debate entre norteamericanos (que favorecían una invasión en la costa francesa) y británicos (que consideraban preferible una invasión en África del Norte, Italia, y los Balcanes). Los alemanes con seguridad recibieron durante ese período señales contradictorias pero correctas, que indicaban dos áreas amenazadas por un ataque inminente. Al final, ambos conjuntos de señales resultaron acertados, pues los dos planes fueron ejecutados. Como expresa Handel: "Al menos durante un tiempo, dos grupos de señales igualmente correctas pero contradictorias pueden ser emitidas en forma simultánea, y ninguno debe ser dejado de lado como ruido a pesar de su aparente incompatibilidad... Lo que el enemigo mismo no sabe difícilmente puede ser determinado por los servicios de inteligencia del amenazado". (10)

ii) También puede ocurrir, de manera más específica, que la doctrina militar-operativa del enemigo no cristalice sino en último momento y varias doctrinas contradictorias coexistan hasta muy poco antes del ataque. Para los norteamericanos, antes del ataque a Pearl Harbor era en extremo difícil imaginar que los japoneses, violando su tradicional cautela en materia naval, se atreviesen a arriesgar en una sola operación gran parte de su escuadra de portaviones. De igual forma, la inteligencia israelita, previamente a la guerra de 1973, desconocía las innovaciones en las doctrinas árabes de "negación de los cielos", mediante el uso masivo de sistemas antiaéreos de fabricación soviética. Estas tácticas tenían pocos precedentes, y varios de estos sistemas de armas se probaron por primera vez en esa oportunidad.

iii) Otra barrera fundamental, desde luego, es el secreto, ya que el potencial atacante (con excepción de sus acciones dirigidas explícitamente a confundir y engañar a su adversario), tratará siempre de ocultar sus capacidades, intenciones y planes tras una muralla de secreto. La dificultad para distinguir entre el engaño deliberado y la involuntaria revelación de secretos, de diferenciar entre señales y ruido, conduce en ocasiones a la necesidad de tratar de manera similar toda la información, pues **todo es ruido** hasta que los hechos ocurren.

(10) Handel: **Perception, Deception, and Surprise: The Case of the, Yom Kippur War**, The Hebrew University of Jerusalem, 1976, p.p. 12-13

iv) Cabe enfatizar también los problemas que se derivan de aquel adversario que está dispuesto a tomar riesgos excesivos, ya que, como expresó el General Erfthurth: "La idea de que algo no puede hacerse es una de las principales ayudas a la sorpresa... Los expertos tienden a olvidar que la mayoría de los problemas militares son solucionables, siempre que se esté dispuesto a pagar el precio". (11) Para Stalin, era difícilmente concebible que Hitler se aventurase a una guerra en dos frentes, ya que, entre otros aspectos del asunto, el líder nazi había afirmado repetidas veces y con manifiesta convicción, en su libro **Mein Kampf**, que ello sería suicida para Alemania. La sorpresa del Yom Kippur, a su vez, tuvo mucho que ver con la convicción por parte de los líderes políticos y jefes de inteligencia israelitas de que los árabes sabían que no podían ganar una guerra contra Israel. Y era cierto. Sadat, el líder egipcio, no se hacía ilusiones al respecto; pero lo que no previeron los israelitas fue que los árabes serían capaces de tomar un grave y al mismo tiempo calculado riesgo- no se trataba de ganar la guerra militarmente, sino de utilizarla como instrumento político, crear una crisis, y descongelar la situación diplomática en el Medio Oriente, forzando a los superpoderes, particularmente a Washington, a intervenir. De allí que, paradójicamente, mientras mayor es el riesgo para el agresor, se hace menos creíble para su potencial víctima. Así, mientras mayor es de hecho el riesgo, éste se hace con frecuencia menor en la percepción del amenazado.

La segunda barrera a la percepción es el propio ambiente internacional predominante en un momento dado: un ambiente internacional conflictivo puede desviar la atención de los servicios de inteligencia hacia focos críticos no decisivos en coyunturas cruciales. Por ejemplo, cuando ocurrió el ataque a Pearl Harbor, los mecanismos de análisis y toma de decisiones norteamericanos se hallaban concentrados en los peligros que acechaban a Europa y el Atlántico: "Estas señales europeas anunciaban peligros de manera más específica y frecuente que las provenientes del Lejano Oriente". (12) Por otra parte, un ambiente internacional pacífico también puede producir distorsiones. Así, la atmósfera existente antes del estallido de la guerra del Yom Kippur era relativamente tranquila: la "detente" entre Estados Unidos y la URSS se estaba haciendo más sólida y en el Medio Oriente no habían acontecido por cierto tiempo crisis militares de envergadura. De tal forma que tanto un ambiente conflictivo como uno pacífico pueden incidir negativamente en la evaluación de los datos de inteligencia, confundiendo la atención o adormeciéndola. De hecho el agresor puede contribuir intencionalmente a "pacificar" el ambiente para hacer caer a su víctima en una rutina soporífera.

(11) W. Erfthurth: **Surprise**, Military Service Publishing Co., Pennsylvania, 1943, p.p. 6-7

(12) Wohlstetter: ob. cit., p.p. 301, 387

La tercera-y más importante- barrera de ruido es el ruido autogenerado. Esta barrera actúa a raíz de la influencia de nuestros paradigmas y esquemas conceptuales. El conocimiento no puede adquirirse sin estos marcos conceptuales, teorías, categorías analíticas y principios organizadores y de interpretación, que someten los hechos al poder ordenador de la mente. Además, el conocimiento no puede basarse en todos los hechos, que son, en principio, imposibles de obtener. Es obvio que en casi todo problema en el mundo (político, económico, etc.), no hay un "fin" de los hechos que de una u otra forma, en el pasado y el presente, intervienen o afectan -tenue o severamente- el asunto en cuestión. Como mostró Wohlstetter en sus estudios sobre Pearl Harbor y la crisis cubana, aun las inferencias envueltas en el acto de interpretar fotografías aparentemente precisas son posibles gracias a un cuerpo de suposiciones con diversos grados de certidumbre, que van desde principios de óptica y geometría euclidiana hasta juicios tecnológicos y políticos. Estas inferencias a su vez se basan en un horizonte aun más amplio de creencias de variada claridad y coherencia. Pero justamente debido a la existencia de este cuerpo de creencias y aproximaciones que intervienen hasta en la interpretación de una fotografía, de las observaciones de un agente de inteligencia, o de un reporte o dato de cualquier naturaleza que se considere en principio relevante, es que se hace posible interpretar de **muy diversas maneras** esa fotografía, observación, o reporte. Nuestras creencias" -como afirma el destacado filósofo W. Quine- están subdeterminadas por nuestra experiencia, y no la enfrentan separadamente, proposición por proposición, sino siempre en masa, como una colección. Tenemos por tanto un buen margen de libertad en cuanto a que proposiciones ajustar de acuerdo con datos nuevos y aparentemente perturbadores". (13)

Cada servicio de inteligencia y grupo de decisores desarrolla un marco conceptual, un esquema de creencias, presuposiciones e hipótesis respecto de las intenciones y capacidades del adversario, y con base en los cuales se evalúan las probabilidades y riesgos de conflicto a corto, mediano y largo plazo. Sin este marco conceptual y estas hipótesis no podría organizarse la masa de información y datos existentes, ni extraerse sentido alguno de los mismos. Aun en el campo de las ciencias naturales, la interpretación hasta de los más simples experimentos depende implícitamente de teorías sobre los instrumentos de medición, el comportamiento de los diversos elementos interventores, y otros factores. Como ha mostrado Popper con gran contundencia, siempre es posible "salvar" una teoría o hipótesis alterando una o varias suposiciones del amplio conjunto que conecta esa teoría con

(13) Citado por R. Wohlstetter: "Cuba and Pearl Harbor: Hindsight and Foresight", **Foreign Affairs**, July 1975, p. 706

determinadas observaciones Puede demostrarse lógicamente que cualquier número finito de observaciones puede ser "acomodado" dentro de un número indefinidamente largo de explicaciones diversas. Lo que esto significa es que los hechos tienen plasticidad dentro de los esquemas, teorías e hipótesis que pretenden explicarlos; no son rígidos, fijos, inflexibles o indiscutibles, pues ello depende en gran medida del marco teórico a cuya presión se les someta. De allí que ese marco teórico mismo deba ser objeto del análisis de inteligencia, para evitar en lo posible el dogmatismo. (14) Las observaciones empíricas no permiten verificar conclusivamente una hipótesis, pero sí permiten refutarla. Esto es así porque existe una asimetría lógica entre verificación y refutación. Si bien ningún número de observaciones de cisnes blancos nos permite, en lógica, derivar la proposición universal "todos los cisnes son blancos" (pues de pronto nos topamos con uno negro), una sola observación de un cisne negro nos permite derivar la proposición "no todos los cisnes son blancos". En este sentido lógico, las generalizaciones empíricas, aunque no son verificables, sí son refutables, lo cual implica que las leyes científicas pueden ser sometidas a tests, para al menos intentar refutarlas. La relevancia de todo esto para nuestro tema consiste en constatar que el empirismo ingenuo, que sugiere que la verificación decisiva y última de teorías e hipótesis es posible gracias a la presunta "incontrovertibilidad" u "objetividad" de los hechos, no tiene validez, pues pierde de vista que los hechos no son "incontrovertibles".

Las dificultades de verificación se agudizan en una esfera esencialmente práctica, como lo es la inteligencia estratégica: "En este terreno, los presupuestos que configuran la interpretación son más variados,' menos explícitos, y por lo tanto con frecuencia sostenidos más débilmente,' aunque a veces algunos supuestos relevantes sean defendidos con pasión por quienes les apoyan. Estos últimos supuestos incluyen probablemente creencias autoestimulantes y elementos de orgullo nacional, entre otros. Este esquema mental primario es el que con mayor facilidad se olvida retrospectivamente, y es por encima de todo lo que hace que cada sorpresa pasada se convierta en algo casi ininteligible o inexplicable, excepto quizás como locura criminal o conspiración". (15) Esto último apunta en la dirección de las teorías revisionistas o conspirativas del ataque por sorpresa, que encuentran su abono en la incapacidad de admitir nuestros propios errores y prejuicios.

La existencia de nuestras hipótesis y marcos conceptuales es necesaria e inevitable, pero tiene sus peligros, de los cuales surge el ruido **autogenerado**. Por un lado, los marcos conceptuales, una vez desarrollados, pueden hacerse demasiado rígidos y dogmáticos, y ser incapaces de adaptarse a los cambios en el

(14) Véase: B. Magee: **Popper**, Fontana, London, 1973, p.p. 35 - 55, y Karl Popper: **The Logic of Scientific Discovery**, Hutchinson, London, 1974, p.p. 27 - 48, 78 - 135, 251 - 284

(15) Wohlstetter: "Cuba...", p.p. 706 - 707

ambiente. Ello puede conducir a una situación en la cual los datos son interpretados de manera determinista, y en la que se intenta someter "por la fuerza" la información a objeto de amoldarla al esquema o paradigma dominante, lo cual crea un abismo entre la realidad y las percepciones que de ella se tienen. Por otro lado, teniendo en cuenta la flexibilidad para la producción de hipótesis en el trabajo de inteligencia, puede establecerse un marco conceptual menos rígido y abierto, pero los cambios frecuentes de perspectiva pueden hacerlo inútil como una guía para la interpretación sólida y la toma de decisiones oportunas. En este sentido, la poca rigidez puede ser tan negativa como su exceso (16), y el equilibrio no es fácil de lograr. En el trabajo de inteligencia, la mente humana está dirigida por creencias y suposiciones acerca de lo que probablemente va a ocurrir, y ello usualmente genera ruido. Su minimización o eliminación es posible en algunos casos, pero antes de adentrarnos en este aspecto, conviene discutir los principales problemas en la evaluación de las intenciones y capacidades del adversario, con el propósito de descubrir en qué áreas se presenta con mayor intensidad la posibilidad de autoproducción de ruido.

Evaluación de Intenciones y Capacidades

Un relevante problema de inteligencia política y militar consiste en establecer en qué concentrar la atención: ¿sobre las capacidades o sobre las intenciones del enemigo? No basta con querer hacer algo; es necesario tener las capacidades para ello. Esta constatación, aparentemente obvia, presenta sin embargo dificultades en el terreno de la evaluación de inteligencia, y cabe señalar, por su especial relevancia, las siguientes:

i) Si las intenciones propias **no** son agresivas (pues se disfruta del **status** o se le considera razonablemente aceptable), puede ocurrir, y de hecho pasa, que se le atribuyan al adversario intenciones semejantes, y se presuma que lo que es bueno para "nosotros" debe serlo también, al menos hasta cierto punto, para el enemigo. Aun si se presumen intenciones agresivas por parte de un adversario potencial, es probable que las mismas aparezcan como algo remoto y abstracto, que choqua abrupta y absurdamente con las "evidentes" ventajas del **status**. Todo esto contribuye a reducir las percepciones de amenaza como algo inmediato. Por otra parte, si las amenazas de ataque se toman en serio, existe el miedo de que los preparativos para enfrentarlo "antagonicen, provoquen o asusten al enemigo,

(16) Handel: **Perception...**, ob. cit., p. 18

fortaleciendo los intereses de los grupos más belicosos en su seno, y dándoles una excusa para tomar acciones preventivas. Los preparativos de guerra son así vistos como una profecía que se autorrealiza, en cambio, hacer caso omiso de las señales amenazantes parecería contribuir a la paz". (17)

ii) Para engañar al enemigo, una de las tretas más eficaces consiste en dar la impresión de que las capacidades propias no se armonizan con las intenciones, de tal forma que no importa cuan agresivos sean los propósitos que se tengan, pues no será materialmente posible llevarlos a cabo. Este fue uno de los caminos seguidos por los árabes durante el periodo preparatorio a la guerra de octubre de 1973. Los servicios de inteligencia israelitas creían conocer sobradamente las intenciones árabes-destruir Israel", "arrojar su pueblo al mar", etc.; pero tales objetivos' en particular después de la aplastante derrota militar sufrida por los árabes en 1967, parecían remotos y abstractos. Desde el punto de vista de las capacidades árabes para hacer la guerra, resultaba difícil a los israelitas imaginar que en sólo seis años los ejércitos de sus adversarios hubiesen sido reconstruidos, aprendiendo de paso el manejo de sofisticados y ultra-modernos sistemas de armas. Así, de un lado, los servicios de inteligencia israelitas se concentraron en el análisis de las intenciones árabes pero con base en un patrón rígido, incapaz de detectar las variaciones tácticas en la estrategia global de sus adversarios. Por otro lado, en parte gracias al secreto guardado por sus enemigos, y en parte -tal vez fundamentalmente-debido a los prejuicios dominantes sobre la supuestamente escasa habilidad militar árabe, los israelitas no pudieron captar los cambios experimentados por los ejércitos de Egipto y Siria entre los años 1967 y 1973.

iii) En materia de intenciones y capacidades se cometen usualmente dos tipos de errores, tan peligrosos uno como el otro: por un lado la sobrestimación y por el otro la subestimación del enemigo. Los árabes sobrestimaron las capacidades de Israel en 1973, y ello fue factor importante en la formulación de su plan estratégico, el cual se caracterizaba, en especial en lo concerniente al frente del Sinaí (Egipto), por una excesiva rigidez. La sobrestimación del adversario puede entonces resultar en una estrategia demasiado tímida, que conduce a perder oportunidades de acción y éxito. La subestimación del adversario de otro lado, conduce a evaluaciones exageradamente favorables de las capacidades propias, y a excesos de confianza que en la historia de la guerra con frecuencia han desembocado en catástrofe.(18)Las capacidades del enemigo no pueden medirse tan sólo en términos cuantitativos-equipos, número de soldados, recursos logísticos, etc.; hay que tomar

(17) Ibid.

(18) Sobre el tema de la subestimación del adversario, véase mi libro: **Líderes en Guerra: Hitler, Stalin, Churchill, De Gaulle**, Editorial TECNOS, Madrid, 1979, p.p. 63 - 87

también en cuenta los aspectos cualitativos, en particular la doctrina estratégica del adversario, a través de la cual se ponen en acción las capacidades. En otras palabras, la doctrina estratégica da un sentido de dirección al empleo del poder militar. (19)

Podría decirse que una estructura de fuerza militar que carezca de una doctrina estratégica es como un coloso ciego. Lo importante es tener en cuenta que capacidades similares pueden trasladarse a la acción en formas muy distintas, y producir resultados radicalmente diferentes, de acuerdo con la escogencia de una u otra doctrina estratégica-doctrina que influye en la planificación, el entrenamiento, las tácticas de combate, y en general el modo de hacer la guerra de cada cual. De allí que este elemento de naturaleza cualitativa debe ser tomado muy en cuenta, pero ello no resulta fácil, pues la doctrina en cuestión puede no haber sido probada previamente en condiciones reales de batalla, o puede ser cambiada, renovada o puesta al día poco antes de la ruptura de hostilidades (así ocurrió con el uso de torpedos por parte de los japoneses, previamente al ataque a Pearl Harbor, gracias a nuevos desarrollos técnicos que posibilitaron su empleo en las aguas poco profundas del lugar). Se plantea igualmente el peligro de proyectar y atribuir la doctrina propia al enemigo y considerar la suya como una simple variante de "nuestra" visión de las cosas. Hay indicios que sugieren que, al menos en cierta medida, este fenómeno se manifestó en las apreciaciones israelitas sobre las concepciones árabes en relación con la guerra de tanques y aérea.

iv) Otro aspecto relevante consiste en evaluar las intenciones del adversario de acuerdo con "nuestras" capacidades y lo que él sabe de ellas. En efecto, si "nuestro" adversario subestima nuestras capacidades, un resultado bastante factible es que se haga más agresivo; por el contrario, si sobrestima "nuestras" capacidades es probable que su agresividad disminuya, o al menos que limite sus objetivos. De una forma u otra, para evaluar las intenciones del enemigo tenemos que conocer lo que él sabe o desconoce de nosotros. Con frecuencia, sin embargo, es más fácil conocer las capacidades del adversario que adquirir información sobre su conocimiento de "nuestras" capacidades, y su evaluación de las mismas; es decir, podemos saber con qué cuenta el enemigo, pero es difícil conocer qué sabe el enemigo de nosotros, lo cual complica enormemente los esfuerzos de estimar las intenciones del enemigo, y entorpece las estimaciones sobre un posible ataque por sorpresa. Como muestra el análisis de las ofensivas en Pearl Harbor y Rusia en 1941 ("Barbarroja"), tanto norteamericanos como soviéticos desconocían la medida en que sus adversarios les subestimaban, lo cual fue factor importante en la decisión de atacar por parte de los militares japoneses y el Führer nazi. (20)

(19) Sobre la relevancia de una clara doctrina estratégica, puede consultarse mi obra: **La Miseria del Populismo** (2a edición), Editorial Centauro, Caracas, 1987, p.p. 320 - 342

(20) Handel: **Perception**, p. 25

v) Pocas exigencias son más intensas en el trabajo de inteligencia que la de evaluar las intenciones del enemigo, y la de formarse una imagen cabal acerca de su carácter, sus propósitos, y su voluntad de asumir riesgos en aras de sus objetivos. El problema se hace crítico cuando el adversario potencial opera con visiones del mundo vigentes en contextos culturales distintos al "nuestro". Este es el problema, ya esbozado, del comportamiento aparentemente irracional de "Estados locos", agudamente analizado por Dror en un libro del mismo título. (21) No conviene, sin embargo, calificar de tal forma esas actitudes presuntamente "irracionales", ya que, como lo expresa Knorr: "El comportamiento de gente con una cultura diferente a la propia frecuentemente parece irracional, pero de hecho ellos actúan racionalmente, aunque evalúan los resultados de sus acciones de acuerdo con valores que difieren de los nuestros". (22) Es precisamente en el área de evaluación de intenciones donde se encuentran las dificultades principales, y existe amplio consenso en cuanto a los procesos de distorsión que se derivan del intento de juzgar al adversario con criterios que no se adaptan a su condición propia. Así, Wasserman es enfático al afirmar que las fallas en la evaluación de inteligencia "pueden reducirse en última instancia a la incomprensión de los esquemas conceptuales del adversario, es decir, a la incapacidad para entender adecuadamente las suposiciones e interpretaciones de la situación sobre las cuales el adversario sustenta sus decisiones. Esos errores se deben al análisis de las acciones de Estados extranjeros en términos de nuestros propios marcos conceptuales". (23)

Conviene enfatizar que las imágenes que los seres humanos nos formamos sobre la realidad, influyen decisivamente en nuestra interpretación de los eventos, y en la conducta que asumimos ante los mismos. Estas imágenes no están compuestas tan sólo de elementos teóricos susceptibles de verificación o refutación, sino que a ellas también se integran componentes de naturaleza afectiva y normativa que se entremezclan a los tácticos: "El flujo de información acerca del ambiente o acerca de acontecimientos específicos, no entra de manera directa en la percepción y en el sistema de toma de decisiones de un actor, sino a través del conjunto de creencias del mismo, donde la información es filtrada y seleccionada. La formación de distintas estructuras de percepción o conjuntos perceptivos, y los patrones a partir de los cuales se mezclan estímulos perceptivos, son el resultado de un proceso de aprendizaje. Una vez adquiridos estos últimos, se produce una lógica resistencia a cambiarlos, no sólo por el esfuerzo que significa todo nuevo aprendizaje, sino también porque están asociados con gratificaciones experimentadas por el sujeto y

(21)Y. Dror: **Crazy States**, Heath Lexington Books, D.C. Heath, N.Y., 1971

(22)Klaus Knorr "Failures in National Intelligence Estimates: The Case of the Cuban Missiles", **World Politics**, April 1964, p. 459

(23)Wasserman: ob. cit, p.p. 166 – 167

prescindir de ellos produce temor". (24)

Esto quiere decir que las ideologías, los sistemas de valores, las visiones de la realidad, y las imágenes que nos hacemos de nuestros adversarios son producto de todo un proceso de aprendizaje selectivo que a su vez genera diversas formas de percepción, las cuales no son fácilmente susceptibles al cambio, ya que se arraigan emocional e intelectualmente en los analistas y decisores, aún de manera inconsciente. La importancia de este fenómeno para el tema que venimos tratando reside en que, dado que la realidad de las cosas puede verse distorsionada por nuestra forma de aprehenderla -que es subjetiva y sujeta a factores no estrictamente cognoscitivos- es necesario esforzarse por sacar a la luz de manera consciente esos esquemas e imágenes, y evitar utilizarlos acríticamente en la evaluación de las intenciones y acciones del enemigo. De lo planteado surgen dos tipos de problemas que deben ser enfrentados en la evaluación de inteligencia:

i) Determinar la existencia y características de marcos conceptuales e imágenes definidas sobre la realidad, los cuales pueden adolecer de defectos y limitaciones por ser selectivas y contener ingredientes emocionales que en nada contribuyen a una adecuada apreciación de los hechos.

ii) Evitar la atribución o proyección de determinados esquemas, visiones del mundo o sistemas de valores, a adversarios que bien pueden no compartarlos debido a diferencias culturales, y a que manejan otros mecanismos de percepción de la realidad.

En octubre de 1973 los árabes se arriesgaron a una severa derrota militar - que eventualmente no fue tan grave- en aras de mejorar su posición política y diplomática, y de hecho lo lograron. Para Israel era difícil anticipar esa línea de comportamiento, pues la dura experiencia del Estado judío le ha enseñado que "no hay sustituto para la victoria" militar. Por ello no era fácil percibir la verdadera intención de los árabes (o en todo caso de Sadat, Presidente egipcio), y comprender que un adversario que sabía iba a ser derrotado -militarmente- se atreviese a lanzar una ofensiva general, corriendo grandes riesgos. De igual modo, para los analistas y decisores norteamericanos en 1941 era difícil apreciar la disposición japonesa a asumir riesgos considerados altamente inaceptables, por parte de sus víctimas potenciales. Era complicado presumir que un poder "pequeño" (en términos relativos) como Japón daría el primer golpe contra un gran poder como Estados Unidos. Por esta razón, los norteamericanos no fueron capaces de calcular "la habilidad y voluntad japonesas de aceptar altos riesgos... pues para la supervivencia nacional era inconveniente una acción tan audaz; pero la perspectiva de los japoneses sobre el asunto no podía ser medida con base en nuestros propios standards". (25)

(24) Véase: J. C. Rey: "Doctrina de Seguridad Nacional e Ideología Autoritaria", en: **Problemas Sociopolíticos de América Latina**, Editorial Ateneo de Caracas, Caracas, 1980, p.p. 195 - 263

(25) Wohlstetter: **Pearl Harbor**, ob. cit., p.p. 349, 354

Durante la guerra de Vietnam se puso también de manifiesto la distancia entre los esquemas evaluativos, imágenes y expectativas de la inteligencia norteamericana, por una parte, y por otra la conducta efectiva de las fuerzas enemigas, situación que ha sido discutida -entre otras fuentes- en un interesante libro por uno de los entonces analistas de la CÍA en la sede de la Agencia en Saigón, para la época capital de Vietnam del Sur. (26) Allí, el autor muestra que los analistas norteamericanos fueron recurrentemente incapaces, con algunas excepciones, de estimar la voluntad vietnamita de asumir riesgos, así como su disposición a aceptar elevados costos para lograr sus objetivos políticos.

En la parte conclusiva de su notable obra sobre el ataque a Pearl Harbor, Wohlstetter sintetiza las principales dificultades que hicieron posible el éxito japonés, y que pueden servir como resumen de los puntos fundamentales ya explicados. Según esta autora, el logro de la sorpresa por parte de los japoneses se debió a los siguientes factores:

i) La extendida tendencia a no prestar atención a las señales de ataque contra un blanco improbable, pues "es muy difícil que tales señales puedan ser oídas".

ii) La gran masa de evidencia contradictoria, que podía sustentar hipótesis alternativas y en apariencia igualmente razonables; es decir, la gran masa de "ruido".

iii) El esfuerzo del enemigo (los japoneses) para ocultar sus intenciones tras un espeso velo de secreto.

iv) La generación deliberada de "ruido" por parte del enemigo y el envío de señales falsas o contradictorias a través de tretas y engaños.

v) El cambio, a veces repentino, de señales que sí eran relevantes y que, no obstante, se trastocaron al final por la influencia de novedosos desarrollos técnicos (como en el caso, ya mencionado, del lanzamiento de torpedos desde el aire en aguas poco profundas), o cambios en las decisiones políticas.

vi) Los propios mecanismos internos de seguridad de los servicios de inteligencia norteamericanos, con su celo por el secreto, entorpeció la comunicación de señales, presentando a analistas y decisores con el dilema entre cerrar el acceso de información al enemigo (bloqueando o minimizando las comunicaciones propias), y de preservar a la vez la apertura de canales entre ellos mismos -lo cual no era en todo caso fácil, debido a las inmensas distancias entre Hawaii y Washington.

vii) Finalmente, jugaron un rol los bloqueos a la percepción y comunicación inherentes a toda organización burocrática, las rivalidades dentro de determinados servicios de inteligencia (el de la Armada, la Aviación) y entre ellos mismos. (27)

Conviene en este contexto referirse al denominado "síndrome de ahí viene el lobo" ("cry-wolf syndrome"), basado en la historia infantil según la cual un niño mentiroso (un pastorcito) engaña varias veces a la gente, haciéndoles creer que está siendo atacado por un lobo, hasta que los demás -cansados de atender sus falsas

(26) Frank Snepp: **Decent Interval**, Random House, N.Y., 1977

(27) Wohlstetter: **Pearl Harbor**, p.p. 392, 395

alarmas- dejan de hacerle caso, y en el momento en que de verdad le agrede el lobo nadie acude en su ayuda. Si un servicio de inteligencia anuncia demasiadas alertas que a la postre resultan falsas, ello puede producir un cierto adormecimiento a nivel de los órganos de decisión, así como desaliento y desmoralización entre los analistas. El proceso puede conducir a que se minimice sistemáticamente el número de alertas, llegándose por ese camino a pecar de exceso de cautela en ese sentido. Debe añadirse igualmente que las alertas falsas pueden resultar muy costosas, al generar una dinámica de repetidas movilizaciones militares, con serias repercusiones financieras.

A su vez, esa movilización ante la alerta puede de hecho funcionar como detonante de un ataque que en verdad no venía, lo cual se conoce como "la profecía que se autorrealiza".

Desde luego, en vista de que no existen criterios absolutamente firmes para diferenciar entre, por un lado, intenciones verdaderas de ataque, y por otro lado meras maniobras de entrenamiento (que en ocasiones pueden llevarse a cabo en vasta escala) realizadas tal vez precisamente para condicionarnos y adormecemos ante las recurrentes alarmas, no queda otro camino que el de desarrollar medidas básicas de precaución, que reduzcan la vulnerabilidad de las defensas aun en la eventualidad de un ataque por sorpresa. Claro está, tales medidas no siempre responden a las expectativas, como ocurrió a Israel en octubre de 1973.

En este orden de ideas, resulta singularmente interesante analizar los testimonios de actores políticos de la relevancia de Moshe Dayan y Golda Meir (para entonces Ministro de Defensa y Primera Ministra de Israel, respectivamente), respecto de la sorpresa árabe el día de Yom Kippur, el 6 de octubre de 1973. Sus relatos revelan hasta qué punto son reales las dificultades que se han venido señalando en estas páginas: el "síndrome de ahí viene el lobo", la "profecía que se autorrealiza", el condicionamiento y engaño de los decisores por las maniobras y manipulaciones del adversario, y la sobrestimación de la capacidad de los servicios de inteligencia propios (adormecidos a su vez por el disfrute del status y la subestimación del enemigo).

Según Dayan, él y otros dirigentes israelitas habían estado convencidos, desde el fin del período de la así llamada "guerra de desgaste" en agosto de 1970, que la inconformidad de egipcios y sirios con la situación impuesta por Israel llevaría a los árabes a reanudar, tarde o temprano, las hostilidades: "El problema no era si lo iban a hacer sino cuándo lo harían". (28) Durante las dos semanas anteriores al ataque árabe se habían producido numerosos signos inquietantes en ambos frentes ("sur" con Egipto, "norte" con Siria), "pero tanto nuestra inteligencia militar como la norteamericana concluyeron que Egipto y Siria no estaban cercanos a empezar una guerra. Ambos servicios de inteligencia interpretaron el aumento de actividad en el frente sur como 'maniobras del ejército' y no como los preparativos de una

(28) Moshe Dayan: **Story of My Life**, Weidenfeit and Nicolson, London, 1976, p. 380

ofensiva".(29) El 2 de octubre, Dayan consultó al Jefe del Estado Mayor, quien luego de verificar con la inteligencia militar le informó que existía la convicción de que lo que ocurría era tan sólo un ejercicio militar, una maniobra de entrenamiento. En una reunión, el 3 de octubre, el Jefe de Inteligencia Militar ratificó la conclusión de que "lo que estaba ocurriendo en el frente sur eran las maniobras anuales del ejército (egipcio, AR)". En una sesión del Gabinete israelí el 5 de octubre (un día antes del ataque) el Jefe de Inteligencia, General Eli Zeira, reiteró esa apreciación, que fue a su vez aceptada por el Jefe del Estado Mayor. "El ejército a su vez suponía que, si en verdad la guerra era inminente, habrían otras indicaciones y reportes de inteligencia. Sólo si y cuando tales avisos aparecieran sería necesario movilizar las reservas y tomar medidas adicionales... (por otra parte) la evaluación norteamericana era que ni Egipto ni Siria tenían la intención de lanzar un ataque en el futuro cercano". (30)

Por su lado, Golda Meir se refiere en sus autobiografía al total consenso que existía entre los expertos de inteligencia israelitas, así como los de "fuentes extranjeras con los cuales estábamos en contacto permanente", de que los árabes no iban a lanzar un ataque masivo. "Ahora sé lo que debí haber hecho; debí superar mis dudas. Yo sabía muy bien lo que significaba una movilización en gran escala y cuánto dinero costaría, y también sabía que pocos meses antes, en mayo, habíamos recibido un alerta y las reservas habían sido convocadas, pero no ocurrió nada. No obstante, también entendía que quizás la guerra no había estallado en mayo debido a que las reservas fueron movilizadas". (31) Esta última observación es muy importante, pues una contramovilización ante preparativos sospechosos del enemigo, si bien puede actuar como detonante de una guerra, puede también servir como factor disuasivo y enfriar las intenciones agresivas del contrario. La Ministra Meir intuía que algo raro, fuera de lo normal, amenazante, flotaba en el ambiente, pero -como apunta en sus memorias- "la intuición es una cosa bastante engañosa; a veces hay que responder ante ella de inmediato, pero otras veces no pasa de ser un síntoma de ansiedad que desorienta y confunde". (32)

Las narraciones de Meir y Dayan confirman otras dos paradojas del análisis de inteligencia. En primer término, el hecho de que mientras mayor es la credibilidad, ganada a lo largo del tiempo, de un servicio de inteligencia (y nadie se atrevía a cuestionar la eficiencia de los expertos israelitas en la materia), menos interrogantes

(29)Ibid.,p.382

(30)Ibid.,p.386

(31)Golda Meir: **My Life**, Dell Publishing Co., N.Y., 1976, p. 409

(32)Ibid., p. 408

y dudas suscitarán sus apreciaciones; por lo tanto, mayor será el riesgo a largo plazo derivado de confiar excesivamente en sus evaluaciones. La otra paradoja es la de "la profecía que se autonega": la información sobre un inminente ataque enemigo lleva a una contramovilización preventiva; ésta a su vez hace que el enemigo retarde o cancele sus planes. Resulta de tal forma poco menos que imposible, aún retrospectivamente, conocer si la contramovilización estuvo o no justificada. (33)

¿Cómo superar estos obstáculos? ¿Es acaso posible hacerlo? Sí lo es, pero en cierta medida, sólo hasta cierto punto, de manera bastante limitada y con un relativamente elevado margen de error. En última instancia, es siempre más seguro amoldar apreciaciones y planes de acuerdo con las capacidades (presuntamente más concretas, materiales y evidentes) del adversario, que con base en sus intenciones (más volátiles, intangibles, y a veces amorfas y contradictorias). Sin embargo, lo dicho hasta ahora sugiere que no existe un abismo entre ambas esferas (capacidades e intenciones), en lo que concierne a su relevancia para el análisis de inteligencia. A decir verdad, puede en ocasiones existir tanta o mayor oscuridad e incertidumbre respecto de las capacidades que en relación con las intenciones del adversario, y -a fin de cuentas- la evaluación es una sola.

Matices suplementarios de las paradojas y obstáculos del análisis de inteligencia, enfocados más a fondo desde la perspectiva de la influencia de individuos y estructuras organizativas, ocuparán la sección final de este capítulo.

Líderes y Organizaciones

La existencia de información adecuada y de un análisis acertado es condición necesaria pero no suficiente para que el trabajo de inteligencia genere los resultados deseables. Esta última fase requiere de un elemento adicional, y ése no es otro que las decisiones correctas de parte de quienes en última instancia utilizan la información y los análisis, y los traducen en acciones (u omisiones, según sea el caso). Se trata de los decisores, bien sean líderes políticos o comandantes militares sobre el terreno.

El eslabón final de la cadena de inteligencia es el uso, adecuado o inadecuado, que los decisores hacen de la información y los análisis que les son suministrados por sus agencias de inteligencia. En tal sentido, mucho depende de las características personales de esos decisores. Por un lado, se encuentran aquellos con mentalidad abierta, con capacidad para la autocrítica y tolerancia hacia la discusión abierta de diversos puntos de vista. De otro lado se presentan los líderes con mentalidad cerrada y escasa disposición a escuchar información desagradable o

(33)Handel: **Perception**_, p.p. 54 – 55

a tolerar la disidencia. Si bien es más común hallar al primer tipo de persona en ambientes democráticos, no existe una regla rígida al respecto. También en democracias se dan casos de dirigentes con fuertes personalidades autoritarias, sospechosos de la crítica y poco aptos para la discusión franca o la tolerancia hacia puntos de vista divergentes.

Hitler y Stalin constituyen notables ejemplos de personalidad autoritaria, con relevante incidencia sobre su relación con la tarea de inteligencia. El caso de Hitler es particularmente interesante, pues el líder nazi mezclaba los rasgos -capacidad para el riesgo y disposición a innovar-característicos de los grandes maestros de la sorpresa, con otro tipo de elementos -dogmatismo, rigidez, e intolerancia-que usualmente conducen al anquilosamiento intelectual y la inflexibilidad operativa.

Con buenas razones, Liddell Hart afirmó que Hitler poseía "un sutil sentido de la sorpresa". (34) Este rasgo de su intelecto y su temperamento tuvo mucho que ver con sus grandes victorias iniciales como guerrero. El mismo había señalado la paradoja de que "lo imposible siempre tiene éxito. Lo menos probable es siempre lo más seguro". (35) Por otro lado, sin embargo, Hitler tendía a la prepotencia, lo cual con facilidad desembocaba en rigidez mental. De allí su observación a Ribbentrop, su Ministro de Relaciones Exteriores, a quien dijo una vez que "cuando debo tomar grandes decisiones, me considero el instrumento de la Providencia, lo cual me genera una sensación de absoluta certidumbre". (36) El líder nazi carecía de hábitos para el trabajo en equipo, y constantemente insistía en imponer sus ideas sobre los demás. Luego de sus grandes triunfos en las primeras etapas de la guerra, esa tendencia se reforzó, ya que los hechos le habían dado repetidas veces la razón frente a sus comandantes militares.

Otro factor que contribuía a impedir que Hitler admitiese y asimilase información contraria a sus deseos y aspiraciones, en especial -pero no solamente- a partir del momento (Stalingrado, 1942) en que las cosas comenzaron de verdad a andar mal para Alemania, era el hecho de que el líder nazi se hallaba rodeado de personajes (como Goering, Himmler, y Bormann) consumidos por el servilismo y por el impulso a complacer a como diese lugar a su jefe. Hitler tomaba sus decisiones más relevantes sin consultar a nadie, y de paso sus más cercanos "colaboradores" hacían lo posible por filtrar la información que llegaba a manos del líder nazi, de modo de no importunarle. Y si bien en ocasiones la información era relevante y acertada, su pertinencia se reducía en vista de las preconcepciones y rigideces con que era asumida por el Führer alemán.

(34)B.H. Liddell Hart: **The German Generals Talk**, W. Morrow & Co.,NewYork 1948,p.3

(35)Citado por H. Rausching: **Hitler Speaks**, p. 17

(36)Citado por Handel: "Intelligence...", p. 253

Hitler sostenía tener la habilidad de "reducir todos los problemas a sus más simples ingredientes. La guerra ha sido convertida en una especie de ciencia secreta y misteriosa. ¿Qué es, no obstante, la guerra, si no astucia, engaño, ilusionismo, ataque y sorpresa?". (37) A pesar de esta importante disposición intelectual hacia el riesgo y la innovación, Hitler a la vez creía en la infalibilidad de su "voz interior", lo cual le llevaba a la rigidez cuando sus planes se enfrentaban a acontecimientos inesperados o a la firme oposición del adversario -como ocurrió en la campaña en Rusia. Por eso, Otto Strasser, uno de los hombres que acompañó a Hitler en las primeras etapas de su lucha política, observó tempranamente que el líder nazi "se quedaba en el aire cuando hallaba en su camino obstáculos que contradecían sus expectativas". Y de manera un tanto más cruda: "Hitler le teme a la lógica. Como una mujer, evade el punto en cuestión, y termina por lanzarte al rostro un argumento que nada tiene que ver con el asunto que está en discusión". (38)

Desde luego, el etnocentrismo, es decir, la tendencia a menospreciar por motivos ideológicos a los adversarios, fue otro de los elementos que ayudó a que los rasgos "positivos" de Hitler como innovador militar y artífice de la sorpresa se diluyesen, y acabasen por rendirse ante el peso de su dogmatismo y errado sentido de superioridad. Hitler menospreciaba los informes de inteligencia acerca de los avances soviéticos y norteamericanos en el campo de la tecnología bélica, o en relación con el poderío industrial de esas naciones, calificándoles de "trampas judío-bolcheviques".(39)

De igual forma, la ideología comunista de Stalin, que le llevaba a ver el mundo en los términos de un juego suma-cero, le impedía creer, por ejemplo, que los reportes de la inteligencia británica, advirtiendo a los dirigentes soviéticos acerca de la proximidad y certidumbre del ataque alemán en 1941, eran realmente genuinos. Para Stalin esas informaciones no eran otra cosa que manifestaciones del "complot capitalista" dirigido a involucrar a la URSS en una guerra prematura con la Alemania nazi. Para el dictador soviético, además, los repetidos retrasos aliados en el objetivo de abrir un segundo frente en Europa occidental no provenían de dificultades efectivas, sino del deseo de dejar a la URSS y Alemania "desangrarse hasta la muerte", para luego asegurar el control capitalista del continente europeo. (40)

37)Raushning: p.p. 107, 16

(38)W.C. Langer: **The Mind of Adolf Hitler**, Basic Books, New York, 1972, p.p. 75, 201

(39)Véase, por ejemplo: C.L. Weinberg: "Hitler's Image of the United States", **American Historical Review**, 69, July 1964, p.p. 1004 -21

(40)John Erickson: **The Road to Stalingrad**, Weidenfeld and Nicolson, London, 1975; D. Jablonsky: "The Paradox of Duality. Adolf Hitler and the Concept of Military Surprise", en Handel (ed.): **Leaders and Intelligence**, p.p. 76-77

El caso de Stalin recibirá más extenso tratamiento en otro capítulo de este estudio. Por ahora, sin embargo, conviene comentar dos puntos adicionales, ambos referidos a las ventajas y desventajas –en relación con la tarea de inteligencia- de los mandos unitarios frente a los sistemas decisionales atomizados. Como ha sugerido Klaus Knorr, un intento verdaderamente audaz de sorpresa política y estratégica, corre el riesgo de perderse dentro de un sistema decisional de tipo colegiado, que le concede poder de veto a mentes cautelosas". (41) Esta realidad, que se verá más claramente cuando analicemos algunos casos en el terreno de la sorpresa político-diplomática (como el pacto Molotov-Ribbentrop, la apertura de Nixon a China y la visita de Sadat a Jerusalén), ciertamente hace que los sistemas de decisión unitarios posean algunas ventajas sobre los sistemas colegiados, aun los elitistas. La desventaja, como ya vimos, se deriva del hecho de que los sistemas unitarios-como las dictaduras nazi y soviética- pueden estar en manos de personajes con rasgos de extrema peligrosidad, por su rigidez, intolerancia y soberbia. En todo caso, es crucial indicar que Hitler y Stalin son ejemplos extremos, y el peligro de que la información se distorsione para complacer al líder y afianzar sus preferencias existe en cualquier sistema político, autoritario o democrático. En palabras de McLachlan: "La tendencia a creer lo que se quiere creer (wishful thinking) es permanente en los políticos que se ocupan de asuntos militares y en los militares que entran a la política (42)

Por supuesto, la mejor -quizás la única- manera a través de la cual un analista de inteligencia puede colaborar con su jefe político y /o militar, es suministrándole su verdad, de acuerdo con su propia y honesta interpretación de los hechos, y jamás ocultarle intencionalmente esos hechos o distorsionárselos edulcorándole su significado. En ese orden de ideas no cabe duda de que un líder como Churchill presentaba rasgos que le otorgaban notables ventajas sobre un Hitler o un Stalin, como consumidor y usuario de inteligencia estratégica. A diferencia de Hitler, Churchill "desplegaba constante interés en las más recientes informaciones sobre el enemigo" (43) Churchill, por otra parte, insistía en que le suministrasen reportes "crudos" de inteligencia, con la mínima interpretación posible y preferiblemente tal y como procedían de la fuente originaria, para de ese modo, en su posición central, dominar el proceso. Su tentación era la de convertirse en su propio agente de inteligencia, práctica peligrosa para un jefe con tales responsabilidades, y ello por varias razones: i) Líderes de la talla y ocupaciones de Churchill sólo tienen escaso tiempo para analizar en profundidad ciertos asuntos de cualquier naturaleza, ii) Con frecuencia, los líderes políticos no son verdaderos expertos en asunto alguno de

(41)K. Knorr "Strategic Surprise. The Incentive Structure", en Knorr (ed.): **Strategic Military Surprise**, Transaction Books, New Brunswick, 1983,p. 183

(42) Citado por Handel: "Intelligence..", p. 253

(43) R.Lewin: **Churchill as a Warlord**,Stein&Day,NewYork,1982, p.75

carácter técnico (ésta no es su tarea), y su conocimiento es limitado en relación con los complejos problemas que deben analizar, iii) Es muy difícil que los líderes sean imparciales, y tomen en cuenta todos los factores de significación al considerar precisamente aquellos asuntos que más les interesan, iv) Los líderes tienden usualmente a concentrar su atención sobre los asuntos urgentes, en detrimento de los realmente importantes. Por ello la pertinencia de las frases atribuidas a Kissinger: "No sé qué inteligencia es la que quiero; lo que sí sé es cuándo la recibo" (44)

El ejemplo de Churchill tiene una relevancia adicional a los efectos del tema acá tratado. Me refiero a la dificultad de explicar en forma general de qué manera sacan sus conclusiones aquellos que aciertan, y aquellos que se equivocan, en el campo del análisis de inteligencia, el cual, como mucho hemos insistido, exige una buena dosis de inferencia vertida hacia el futuro. En tal sentido, es indudable que en su mayoría los historiadores de eventos complejos y controversiales -y casi todos los que tienen que ver con la sorpresa lo son- asumen una actitud severa y acusadora contra aquellos a quienes el curso de los acontecimientos mostró como desacertados (Chamberlain, por ejemplo). Lo que numerosos estudios sobre la política de "apaciguamiento" británica antes de estallar la guerra, o sobre Pearl Harbor, implican, es que sólo personas que se comprometieron de manera irracional con sus puntos de vista podrían haberlos sostenido hasta el momento y del modo en que lo hicieron, desechando la información "correcta". Si bien, como más adelante trataré de mostrar, nueva evidencia en tomo a Chamberlain tiende a sugerir que tal impresión de la mayoría de los historiadores del período es cierta, también es importante enfatizar que en muchos casos aquellos que estuvieron en lo correcto, es decir -como Churchill- aquellos que acertaron en sus apreciaciones e intuiciones, **fueron en ocasiones tan rígidos en sus esquemas y tan cerrados al flujo de información, variable y en ocasiones contradictoria**, como los que erraron y luego fueron condenados por el juicio de la posteridad.

En el caso de Churchill, si la evidencia sobre lo que tanto él como Chamberlain conocían es examinada desapasionadamente, puede apreciarse que ambos hicieron todos los esfuerzos posibles para asimilar cada elemento novedoso de información dentro de los esquemas preconcebidos que ya poseían. Jervis enfoca el asunto con particular agudeza: "A medida que se acumula evidencia que indica que un punto de vista está errado, aquellos que lo sostienen parecen irracionalmente tercos, por no reconocer que si bien sus creencias se justificaban previamente, ya son claramente incorrectas. No obstante, aquellos que están equivocados pueden lucir más tercos precisamente porque reciben más información discrepante. Por otro lado, aquellos que están en lo correcto suelen parecer más flexibles tan sólo porque sus puntos de vista iniciales se comprobaron más acertados. Si una gran masa de información discrepante hubiese aparecido posteriormente, ellos (los acertados) seguramente también la hubiesen tratado de asimilar casi a la fuerza dentro de sus

(44) Citado por Handel: "Intelligence..", p. 279

propias imágenes. Dicho en otros términos, en lugar de que una persona se equivoque porque es terca, puede ser que sea terca porque se equivoca". (45) El punto de Jervis no es sólo que aquellos a quienes el curso de los eventos y la posteridad han mostrado errados no fueron necesariamente más tercos y dogmáticos que los acertados, sino también -y aún más importante para nuestros fines en este estudio- que no resulta nada fácil determinar cuándo una persona es demasiado "terca" en materia de evaluación de inteligencia: "No existe una regla infalible para distinguir de entrada entre, por un lado, el razonable grado de firmeza conceptual necesario para comprender el contexto que nos rodea, y por otro lado el excesivo grado de firmeza (en estos casos usualmente denominada, **a posteriori**, terquedad) que conduce a mantener puntos de vista más allá de lo razonable". (46) De hecho, en ocasiones los que llegan a las conclusiones correctas pueden haber tratado la información disponible en forma menos razonable y más arbitrariamente que los que se equivocan. Este no es generalmente el caso, pero no hay duda de que la suerte, las intuiciones, y -lo crucial- un análisis global acertado acerca de las características fundamentales del adversario, más que el detalle sobre peculiaridades específicas de su comportamiento, juegan un papel clave a la hora de explicar por qué algunos son capaces de pronosticar correctamente lo que harán los otros.

Ese fue en buena medida el caso de Churchill en sus apreciaciones básicas sobre la naturaleza del régimen nazi, el carácter de su líder, y el curso esencial de sus políticas. Las predisposiciones y preconcepciones de Churchill, que eran las de un hombre entrenado para ver el mundo y la política en términos de lucha y conflicto, coincidían mucho más adecuadamente que las de Chamberlain -por temperamento y experiencia un político de consenso- con el curso básico de la acción hitleriana. Decir que la suerte juega su papel en numerosos casos no es superfluo ni arbitrario, aunque desde luego, lo científico es fijar la atención sobre las predisposiciones de los individuos y su adecuación a determinado contexto en momentos específicos. Un hombre como Churchill, especialmente sensible a las amenazas a su país y al imperio, y movido por una visión del mundo centrada en la confrontación y la guerra, poseía "antenas" mucho más perceptivas que las de Chamberlain para percibir y evaluar el sentido fundamental de la política de agresión de Hitler. Por otro lado, sin embargo, durante buena parte de los años treinta en Europa, los "apaciguadores" de Hitler tenían razón en suponer tanto que Alemania, bajo cualquier líder, buscaría restaurar a otro nivel su excesivamente disminuida posición geopolítica, como que no estaría dispuesta a correr riesgos demasiado elevados para colocarse en posición dominante, todo lo cual abría un espacio para un bien entendido "apaciguamiento".

(45) Jervis: ob. cit., p.p. 176-177

(46) Ibid., p. 178

Hitler acabó por arriesgarse en exceso, pero al menos hasta Munich (1938) se movió con una habilísima mezcla de audacia y de cautela que arrojaba mensajes ambiguos a sus adversarios, y que dejaba abierta la duda acerca de sus intenciones últimas. De otra manera, si el líder nazi no hubiese actuado con tanta astucia, no se explicarían la fuerza y el respaldo de que gozó, casi hasta la propia ruptura de hostilidades en 1939, la política de apaciguamiento, hoy -a posteriori-tan criticada y menospreciada.

Estás consideraciones nos conducen al tema de los servicios de inteligencia - vistos como organizaciones y como burocracias- y las limitaciones de su rol. Para empezar, al igual que ocurre con los individuos, el éxito en la detección de un ataque por sorpresa usualmente se explica menos por la capacidad de manejar ingredientes específicos de información, que por la armonía entre las predisposiciones y expectativas de la organización y las acciones del enemigo: "Ello implica que un actor político que está intentando sorprender a otro debe procurar descubrir lo que el otro espera que haga, y luego hacer lo contrario, en lugar de tratar de alterar lo que el otro está esperando. Es preferible, dicho de otro modo, sacar ventaja del hecho que la gente tiende a asimilar información discrepante de sus esquemas y disposiciones preexistentes, en lugar de combatir esa tendencia". (47) Esta realidad se explica por las conocidas observaciones de Steinbruner sobre la manera como la información es acogida y analizada, pues este autor nos dice que la tendencia predominante lleva a: i) controlar la incertidumbre a través de mecanismos que descartan información que los esquemas conceptuales preestablecidos no están programados para aceptar; ii) procesar sólo algunas pocas de las variables relevantes del problema en cuestión; iii) tomar decisiones de acuerdo con un marco de reglas ya existentes. (48) Así, por ejemplo, los decisores que consideran que un adversario es renuente y no desea ir a la guerra, pero que sin embargo reciben reportes alarmantes acerca de los preparativos bélicos del enemigo, pueden manipular esa información contradictoria y hacerla consistente con sus creencias y expectativas, atribuyendo los preparativos del adversario a simples maniobras defensivas o de entrenamiento (como ocurrió a Israel en octubre de 1973), o simplemente negando confiabilidad a la fuente de información (como ocurrió a Stalin, en relación con varias fuentes de inteligencia, antes del ataque alemán en 1941).

El enfoque organizacional, aplicado al tema de la inteligencia, argumenta que las fuerzas y relaciones sociales y las estructuras burocráticas de las organizaciones tienen destacada influencia sobre el proceso de análisis y toma de decisiones. Steinbruner distingue entre tres modelos de dinámica organizacional:

(47) Ibid.,p. 180

(48) Steinbruner: **The Cybernetic Theory of Decision**, p.p. 127,130,135

i) El pensamiento "canalizado", referido a la tendencia a concentrarse sistemáticamente en un pequeño número de variables, aplicando a las mismas criterios consistentes de decisión. Este proceso proporciona estabilidad a través del manejo simplificado de los dilemas de la incertidumbre, la presión política, las pesadas cargas de trabajo, y la controversia política relativa a las consecuencias de la acción, ii) El pensamiento "no- comprometido", que tiene lugar usualmente a los más altos niveles de análisis y toma de decisiones, donde se hace imposible establecer criterios y respuestas rutinarias, ya que los implicados deben manejar un amplio cuerpo de problemas que les presentan múltiples agencias, que a su vez compiten entre sí. En vista de que los decisores deben enfrentar un alto grado de incertidumbre, cada uno oscila entre diversos esquemas conceptuales y marcos referenciales a objeto de proteger, preservar y reforzar sus propias creencias, iii) Finalmente, el tercer modelo planteado por Steinbruner es el denominado "pensamiento teórico", referido aun elaborado y estable marco conceptual desarrollado por los decisores a lo largo del tiempo. Ello les permite madurar un esquema o paradigma a largo plazo que puede ser usado para descartar información inconsistente. Ya que el desarrollo de este tipo de paradigma requiere tiempo y un ambiente adecuado, este modelo se da en organizaciones que estimulan la interacción entre grupos pequeños y solidarios. (49)

La relevancia de estas tesis para nuestros propósitos se centra en el planteamiento de acuerdo con el cual la jerarquización, especialización y centralismo de los procesos analíticos y decisionales constituyen significativos elementos de distorsión y bloqueo de la tarea de inteligencia. Según Allison, ya que las dinámicas organizacionales conforman tanto la situación como las opciones que se abren a los decisores, las fallas de inteligencia pueden ser vistas en buena medida como el resultado del carácter "programado" de la actividad organizacional y las limitaciones creadas por rutinas organizacionales preestablecidas. (50) A estas observaciones se suman los argumentos de los estudiosos del comportamiento burocrático, de acuerdo con los cuales las decisiones gubernamentales son el producto de un proceso de conflicto y negociación entre distintos actores y agencias con diversos intereses e influencia. La posibilidad y naturaleza del consenso dependen del poder que cada participante puede ejercer durante el proceso de discusión de los temas. De esa manera, las reglas que gobiernan la conducta de las burocracias determinan las vías de influencia y de acceso a recursos, restringen el espacio para las decisiones, y bloquean o inhiben cursos de acción que dejan de constituir alternativas válidas para los decisores. (51)

(49) Ibid

(50) G.Allison:ob.cit.,p.91

(51) Véase, Morton Halperin: **Bureaucratic Politics and Foreign Policy** Brookings Institution, Washington, D.C., 1974

La extraordinaria relevancia de estos aspectos relativos a la "política burocrática" y sus efectos en la tarea de inteligencia-tarea que, repito, busca idealmente sustentar decisiones racionales- se vislumbra claramente, para citar un ejemplo de singular importancia, en el proceso que condujo a la decisión de arrojar las bombas atómicas sobre Hiroshima y Nagasaki, y a la posterior rendición del Japón. A principios de 1945, meses antes de las explosiones atómicas, para muchos era evidente que Japón ya había perdido la guerra, sin embargo, sus líderes no estaban aún preparados para pedir la paz. Una sección del ejército aguardaba una batalla final en el propio suelo patrio, que al menos ganase al Japón el honor en medio de la derrota. Otros deseaban una batalla hasta la muerte. Otros más, en los rangos civiles del gobierno, no sabían qué hacer, y la política interna japonesa bloqueaba todas las opciones. Los gobernantes japoneses, que habían engañado a su pueblo acerca del verdadero curso de la guerra, temían que un camino de rendición desatase incontrolables desórdenes internos y tal vez una revolución. Por su parte, los decisores norteamericanos, que tenían acceso a los códigos secretos japoneses y por tanto manejaban inteligencia que les permitía hacerse un claro panorama sobre los dilemas de su adversario, jamás dieron consideración formal a la alternativa de abrir negociaciones con Japón. Al contrario, en su mayor parte, las decisiones de escalar la intensidad de la ofensiva militar, hasta su punto culminante en Hiroshima y Nagasaki, no fueron tomadas en función de un cálculo estratégico y racional, en relación con la condición del enemigo y a la posibilidad de influir en la lucha interna entre los radicales, los indecisos, y los que habían caído en cuenta de la necesidad de negociar términos de rendición.

En su notable estudio sobre este caso. León Sigal muestra convincente-mente que las acciones norteamericanas en esos meses finales de la guerra con el Japón, estuvieron determinadas de manera predominante -y en ocasiones exclusiva- por los intereses de las organizaciones envueltas en el conflicto (por ejemplo, el Comando Aéreo Estratégico y la gerencia superior del "Proyecto Manhattan" para crear y probar una bomba atómica). El Comando Aéreo Estratégico se dedicó a bombardear masivamente y con impunidad las ciudades japonesas, ignorando cualquier consideración política dirigida a aumentar o disminuir la intensidad y lugar de sus ataques, a objeto de fortalecer la posición de los sectores japoneses interesados en la paz. Por su parte, la alta gerencia del Proyecto Manhattan jamás concedió mayor relevancia al tipo de consideraciones políticas que podrían haberse interpuesto en su camino de probar el nuevo invento en óptimas condiciones técnicas. El General Leslie Groves, oficial a cargo del proyecto, describió así los criterios para la escogencia de blancos: "A objeto de permitimos una adecuada evaluación de los efectos de la bomba, los blancos (ciudades) no deben haber sido dañadas previamente por efectos de ataques aéreos. Es también deseable que el primer blanco sea de tal tamaño que el daño se confine dentro del mismo, para así ser capaces de definir en forma más clara el poder de la bomba". (52)

(52) Citado por V. Sigal: **Fighting to a Finish**, Cornell University Press, New York, 1988, p. 183

Para Groves, y varios de sus influyentes colegas en el Proyecto, era esencial mostrar "algo" que justificase adecuadamente la enorme inversión realizada, y que, además, garantizase la continuación en términos saludables del programa atómico hacia el futuro. Semejante meta parecía requerir que la bomba experimentase su "bautismo de fuego" en condiciones reales, y este criterio, enmarcado en los intereses propios de una organización comprometida consigo misma, tomó precedencia en la toma de decisiones sobre las consideraciones políticas relativas a la pronta terminación de la guerra a través de la negociación.

Debo dejar claro, para hacer justicia a Sigal, que este autor no asegura que los japoneses se hubiesen rendido antes del uso de la bomba atómica en términos aceptables para los aliados. Sigal simplemente señala que no se hizo el necesario esfuerzo para -con base en la inteligencia en manos de los decisores norteamericanos sobre la situación interna en Japón- estimular desarrollos internos favorables a las "palomas" (grupos interesados en la paz), frente a los "halcones" (que rechazaban cualquier salida negociada). Lo que sí afirma Sigal es que "(el Presidente) Truman tal vez no fue jamás adecuadamente informado de las alternativas existentes a la de simplemente arrojar bombas atómicas sobre Japón sin previa advertencia. Los procedimientos empleados para decidir acerca del uso de las bombas sugieren por qué ello ocurrió de la forma como ocurrió: las decisiones quedaron en manos de oficiales subordinados, con el mayor interés en exhibir el poder de las bombas en su máximo efecto, es decir, las personas responsables de construir las bombas y conducir las hasta sus blancos". (53)

El caso de las bombas de Hiroshima y Nagasaki, pone de manifiesto de manera elocuente la relevancia de la dinámica organizacional, así como de la política burocrática interna, en el trabajo de inteligencia visto en toda su complejidad, que incluye primordialmente (en su modelo ideal) el procesamiento de información para la toma de decisiones racionales en la guerra y la política. Ya discutido el punto, así como el rol de los líderes individuales, nos resta, para completar esta Primera Parte del estudio, analizar en detalle en el siguiente capítulo el tema del engaño en la tarea de inteligencia.

(53) Ibid., p. 176

4 ENGAÑO, MAGIA, ILUSIÓN Y FRICCIÓN EN LA GUERRA

Naturaleza e Impacto del Engaño

El engaño es una dimensión presente de manera aparentemente inerradicable en la experiencia humana. La literatura universal se ha hecho eco de esta realidad con particular fuerza. Para sólo mencionar unos pocos ejemplos, de singular calidad artística, en su famosa novela **Nido de Víboras**, Francois Mauriac describe el deterioro psicológico y moral de una familia cuyas relaciones se basan en el engaño. Poco después de su matrimonio, el personaje central descubre que su esposa se casó básicamente por interés, y en ningún caso por amor. A partir de allí, v a lo largo de años de pesadumbre y esterilidad ética, se crea una opresiva trama de falsificaciones y fingimientos, entre los esposos y entre el padre y los hijos que el autor pinta con especial intensidad. (1) Otra sutil y Poderosa descripción del engaño, en variantes alternativas, se encuentra en **El Fin de un Affaire**, una de las más acabadas novelas del británico Graham Greene. En la misma se describe el caso de un hombre -el personaje central del libro- que se cree engañado por su amante, una mujer de propensión religiosa que en realidad está sacrificando su amor en aras de lo que considera un superior compromiso moral. (2) Por otra parte, en una de las más poderosas novelas jamás escritas, Dostoyevski presenta a inolvidable Raskolnikov, el asesino de **Crimen y Castigo**, un libro en el que se mezclan la más profunda reflexión moral con la novela policíaca v el riguroso análisis psicológico de un asesinato, en un universo de avasallante y sobrecogedora intensidad. En este caso, el engaño se genera dentro del personaje clave; es, en otras palabras, autoengaño, y del tipo más complejo y riesgoso, ya que tiene que ver con las propias motivaciones éticas y el esfuerzo de encubrir la traición a la moral personal. (3) De su lado el gran Thomas Mann produjo dos de las más interesantes descripciones de otros tipos de engaño en sus novelas **Confesiones del Estafador Félix Krull** (4) y **La Engañada** (5). En la primera -libro por cierto analizado con particular originalidad por Lukács- Krull, uno de los más gratos personajes de la literatura de este siglo, asume una nueva personalidad, engaña a todo el mundo, pero no con propósitos

(1) Francois Mauriac: **Le Nocud de Viperes**, Grasset, París, 1933 (Livre de Poche, 251).

(2) Graham Greene: **The End of the Affair**, Penguin, Harmondsworth, 1975

(3) F. Dostoyevski: **Crimen y Castigo**, en: **Obras Completas**, Tomo II, Editorial Aguilar, Madrid, 1966

(4) Thomas Mann: **Confesiones del Estafador Félix Krull**, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1956

(5) Thomas Mann: **La Engañada**, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1975

torcidos sino, por el contrario, a objeto de exaltar su propia vida y hacer en lo posible mejor la de los otros. En palabras de Lukács, Krull "se hace estafador para poder llevar una vida adecuada a su fantasía, consiguiendo realizar así la imagen de sí mismo que su propia fantasía le brinda." (6) En su otra obra de "engaño", Mann nos pinta con gran poder dramático la tragedia íntima del "amor otoñal" en una mujer que lucha contra la inevitable decadencia física. Todos estos notables libros, que son tan sólo unas pocas ilustraciones de la vasta contribución literaria al tema que ahora, desde otra perspectiva, nos ocupa, muestran en qué medida el engaño constituye un aspecto clave de lo humano.

Ahora bien, con referencia específicamente a su aplicación al terreno de la inteligencia, la guerra, la política y la sorpresa, el engaño puede definirse como el intento, por parte del que engaña, de manipular las percepciones del adversario con el objeto de ganar una ventaja competitiva. En palabras de Handel: "Donde quiera y cuando sea que exista una situación -en los negocios, la política, el amor- que permita ganar una ventaja a través del engaño, siempre habrá individuos o grupos que lo lleven a cabo". (7) En el campo concreto de la inteligencia, una definición más precisa del engaño le describe como "la deliberada y sutil diseminación de información falsa o ambigua dirigida a confundir y distraer". (8) En su sentido estricto el engaño implica astucia, trampa, señuelos, falsificación, etc. Hybel habla del "esfuerzo para confundir y desorientar a una potencial víctima mediante la manipulación, distorsión, falsificación, camuflaje, y ocultamiento de evidencia, con el propósito de inducirle a reaccionar de manera perjudicial a sus intereses y beneficiosa para las metas del que engaña". (9)

Más allá de las definiciones, es importante tener claro que el engaño es un elemento de la guerra y de la política **en general**, y no solamente de la **sorpresa**. El uso y efectos del engaño, en cuanto se aplica a la sorpresa, deben verse tanto desde la perspectiva del que intenta engañar (los medios que utiliza) como desde el punto de vista de la víctima engañada. Sólo de esta forma es posible distinguir entre la sorpresa que es producida por el engaño y la sorpresa que es resultado de impedimentos internos en el procesamiento de información por parte de la víctima. Dicho en otras palabras, es un error limitarse al estudio del engaño en lo que corresponde al que lo practica, pues su sorpresa puede tener éxito no exactamente gracias a sus esfuerzos para engañar, sino a otros factores que obstaculizan la reacción de su víctima.

(6) Georgy Lukács: **Thomas Mann**, Ediciones Grijalbo, Barcelona, 1969, p.155

(7) M. Handel: **War, Strategy, and Intelligence**, p. 310

(8) M. Handel: "Intelligence and the Problem of Strategic Surprise", p.236

(9) A. R. Hybel: **The Logic of Surprise in International Politics**, p.18

Si bien los términos "mentir" y "engañar" son con frecuencia usados como sinónimos, no son en realidad lo mismo. Alguien que relata una historia falsa que no es creída por los demás sigue siendo un mentiroso, a pesar de que los otros no le hagan caso. Uno no deja de ser un mentiroso porque los demás no crean, pues a pesar de todo uno sigue siendo un mentiroso. Sin embargo, uno fracasa en el engaño si los demás no son engañados, pues el éxito del que engaña consiste en asegurar que sus mentiras son aceptadas el tiempo suficiente hasta que se logre su propósito. En este orden de ideas, conviene desde ya distinguir entre dos variantes globales de engaño, que operan de modo distinto y generan efectos en cierta medida diferentes. De un lado tenemos el tipo de engaño que **incrementa la ambigüedad** de la información para la víctima, a objeto de confundirla y de acrecentar su inseguridad respecto de su posible reacción. De otro lado se encuentra aquel tipo de engaño que en lugar de acrecentar la ambigüedad para la víctima de hecho la disminuye, acrecentando la verosimilitud de una alternativa, de modo de desviar la atención de la víctima concentrándola en el sitio equivocado.

La actividad del que engaña, en el terreno militar y político, ha sido comparada con la de un director de teatro: cada uno tiene que desplegar en escena una historia y transmitirla a una audiencia, coordinando múltiples aspectos de producción y ejecución. (10) Desde luego, la tarea del que engaña en lo militar y político es más compleja, y ello por dos razones básicas: En primer término, el que intenta engañar en el plano estratégico no puede suponer, como sí lo hace el director de teatro, que la audiencia sólo atiende a su propia producción. Está presentando un "show", pero no controla ni el número de actores ni los libretos que tal vez se producen simultáneamente, ya que el adversario puede estar pendiente de muchas otras cosas. En segundo lugar, la "producción" del que intenta engañar en el campo político-militar normalmente se desarrolla a bastante distancia de su "audiencia", y ello acrecienta la posibilidad de que sus señales no alcancen a la víctima o no sean interpretadas adecuadamente por ésta.

A pesar de las dificultades indicadas, y de otras más, lo cierto es que el engaño en el plano político-militar muchas veces tiene éxito, lo cual en no poca medida se explica por una paradoja que Handel expone con agudeza: "Ya que el que engaña desea presentar su información falsa como altamente confiable, los más exitosos casos de engaño estratégico se fundamentan de hecho en el suministro de datos que son precisos y hasta verificables por parte de la potencial víctima". Habiendo trabajado duro para obtener información que luce creíble, la víctima está psicológicamente predispuesta a creerla; de allí que un buen analista de inteligencia deba esforzarse por tratar toda información como desconfiable hasta que se pruebe

(10) Véase: D. C. Daniel y K. L. Herbig: "Propositions on Military Deception", en: Daniel & Herbig (eds.): **Strategic Military Deception**, p.p. 9-10

lo contrario. Ello se aplica con especial pertinencia en dos circunstancias : i) cuando la potencial víctima del engaño es también un practicante del mismo, lo cual acrecienta su sensibilidad hacia su posible uso por parte del adversario; ii) cuando una potencial víctima ya ha sido afectada previamente por el engaño, lo cual, por supuesto, aumenta su estado de alerta frente al fenómeno y la hace excesivamente cautelosa. Esto, a su vez, conduce a la siguiente paradoja (cuya discusión será ampliada más tarde, AR): mientras más alerta se está frente al engaño, más probable es que uno se convierta en su víctima (pues uno termina creyendo todo, confundiendo más, o creyendo nada, paralizándose). (11) Semejante paradoja, como casi todas, sólo se resuelve mediante una actitud de equilibrio, que no puede ser rígidamente reglamentada en general y para todos los casos.

Aunque desde un punto de vista ético, y en especial en el ámbito civil e interpersonal, el engaño es condenable y repudiable, la realidad es que en la guerra- y en menor medida en la política- el engaño es prácticamente admitido como un elemento integral y normal de la competencia de poder. Bien afirmó Sun Tzu que "Toda la guerra se basa en el engaño".(12) Con frecuencia, el engaño ha dado excelentes resultados en la guerra y la política, pero no es ni mucho menos un instrumento infalible y en ocasiones puede hasta ser negativo para el que lo intenta (lo mismo ocurre en los negocios y el amor). No obstante, en la guerra el engaño tiene que ser considerado un instrumento "racional" (sin connotaciones éticas), y una actividad necesaria ya que actúa como un multiplicador de fuerza, magnificando el impacto de la acción del que engaña con éxito. Al igual que ocurre con la sorpresa (que siempre contiene un elemento de engaño), si dos adversarios poseen fortalezas equiparables, el que logre engañar y sorprender sacará una ventaja. De allí que, generalmente, el más débil tiene más incentivos para recurrir al engaño y la sorpresa como multiplicador de su fuerza, y así lo reconoció Clausewitz en estos términos: "Mientras más débiles sean las fuerzas a disposición del comandante supremo, más atractivo se hace el uso del engaño. En una situación de vulnerabilidad, cuando la prudencia el buen juicio y la habilidad ya no son suficientes, la astucia (cunning) puede lucir como la última esperanza". (13)

Ya se mencionaron dos tipos generales de engaño en el plano estratégico, dirigidos respectivamente a aumentar o a disminuir la ambigüedad de la información. Esto puede desglosarse de modo mas o menos así: i) El engaño dirigido a lograr que el enemigo concentre su acción y fuerzas en el lugar equivocado, violando así el importante principio de la concentración de fuerzas en el espacio. II) El engaño dirigido a que el adversario violente el principio de "economía de fuerza, malgastando

(11) Handel: "Intelligence and the Problem of Strategic Surprise", p.236

(12) Sun Tzu: **The Art of War**, p. 66

(13) Clausewitz: **On War**, p. 203

sus recursos (tiempo, suministros, armamentos, etc.) en terrenos sin verdadera relevancia y preferiblemente en blancos no existentes (sino en su imaginación).iii)El engaño que busca sorprender al adversario creando una situación que permita atacarle cuando su estado de alerta es bajo y sus preparativos son escasos.(14)En última instancia, las operaciones orientadas a engañar al enemigo buscan su efecto bien en el plano de "nuestras" intenciones o de "nuestras" capacidades. Se trata de ocultar las verdaderas intenciones y capacidades a través del engaño como secreto (instrumento pasivo),o de desviar la atención del adversario de nuestras verdaderas intenciones y hacerle creer otras (a través de una operación que, al tiempo de ocultar "nuestras" intenciones, promueve ante el enemigo otras distintas y falsas, haciéndoselas creer).

De manera semejante, el uso del engaño para desorientar y confundir al oponente en cuanto a "nuestras" capacidades puede dividirse en dos tipos- El primero trata de crear una impresión exagerada acerca de "nuestras" verdaderas capacidades tanto cuantitativa como cualitativamente; el segundo intenta ocultar esas capacidades. El primer caso (de "bluff") normalmente es producto de actores políticos relativamente débiles que se proponen disuadir a un adversario más poderoso, obtener determinadas ventajas. O ganar tiempo para cerrar la brecha que les separa en capacidad militar. El segundo tipo de engaño, que intenta ocultar las verdaderas capacidades existentes, usualmente se lleva a cabo para crear un falso sentido de seguridad y confianza en el adversario, como preludeo para un ataque (en otras palabras, se ocultan capacidades para esconder también intenciones ofensivas).

Ahora bien, el "bluff" es un instrumento peligroso, que puede ser contraproducente para el que lo ejerce. En los años inmediatamente anteriores al estallido de la Segunda Guerra Mundial, para citar un caso el dictador italiano Benito Mussolini se convirtió en un experto en el arte de exagerar las capacidades militares de su país, que en realidad eran muy pobres. Con ello, por un lado, sólo alarmó a sus potenciales adversarios que acrecentaron sus precauciones y preparativos contra Italia pero además terminó engañando a su aliado, el Führer nazi, quien -en contra de las apreciaciones de algunos de sus colaboradores militares que no creían en las aseveraciones de Mussolini- se dejó deslumbrar por las exageraciones de su colega fascista y pagó cara la alianza, pues tuvo en las horas decisivas, que acudir repetidamente en su ayuda, malgastando preciosos recursos. Una Italia neutral hubiese posiblemente sido una mejor opción para Alemania.

Otro ejemplo interesante acerca de los efectos perniciosos que puede acarrear el "bluff" es el proceso que condujo a la "Crisis de los Cohetes" de Cuba en 1962. A partir de finales de la década de los cincuenta el entonces premier soviético Khrushchev empezó una campaña sistemática de exageración del poderío nuclear

(14) M. Handel: "Intelligence and Deception", **The Journal of Strategic Studies** Vol. 5,N. 1, 1982, p.p. 124- 125

ruso (por lo demás bastante creíble **prima facie**, debido a los avances del programa espacial soviético) Ello sembró graves temores en Washington, y la dirigencia norteamericana se propuso cerrar a como diese lugar una -de hecho, ficticia- "brecha misilística", que sólo existía en la imaginación de los que engañaban y eran engañados. Cuando explotó la crisis, en octubre del 62, Estados Unidos no sólo había cerrado la presunta "brecha" (ficticia, como ya dije), sino que había alcanzado una significativa, tal vez aplastante superioridad sobre la URSS en el plano nuclear. La existencia de esta **verdadera** "brecha" fue lo que condujo a Khrushchev y la dirigencia soviética a tomar la imprudente y fatídica decisión de colocar misiles de alcance intermediario (incapaces de alcanzar a Estados Unidos desde la URSS. pero sí desde el mar Caribe) en la isla de Cuba, a sólo unas decenas de kilómetros del territorio continental norteamericano.

Lo anterior sugiere que las operaciones de engaño dirigidas a inflar las capacidades propias son riesgosas y deben manejarse con cuidado. En primer lugar, hay que cuidarse de que el adversario engañado no reaccione redoblando sus esfuerzos y eventualmente ganando una ventaja aunque esa no haya sido su intención inicial. En segundo lugar hay que cuidarse de que el adversario, cansado de las amenazas, decida abrir la partida y jugárselas todas ("calling the bluff"), exponiéndonos a la humillación y la derrota en condiciones de inferioridad. Por último, hay que cuidarse de creer en las exageraciones propias (autoengañarse), dejando de lado la posible reacción del enemigo y terminando por tomar decisiones con base en prejuicios sin respaldo en la realidad. Este tipo de autoengaño pudo haber llevado a Hitler a atacar a la Gran Bretaña en 1940, impulsado por su auto-exagerada apreciación de las presuntas fortalezas de la fuerza aérea alemana (Luftwaffe). Un fenómeno semejante puede haber ocurrido a Khrushchev, impulsándole a su desastrosa decisión de colocar misiles en Cuba, aceptando su "bluff" y actuando en consecuencia (estimulado también, como se mencionó, por la verdadera brecha nuclear creada por Estados Unidos)

Decía previamente que el segundo tipo de engaño es el que intenta minimizar, en lugar de inflar, las capacidades propias. Ello puede ser el producto de un plan diseñado para generar en el oponente un falso sentido de seguridad, de modo de atacarle en el momento oportuno cuando esté menos preparado para resistir. Ahora bien, este "bluff al revés" puede también ser la consecuencia no deseada de una actitud centrada en el secreto, propia de ciertos regímenes políticos que o bien se sienten especialmente amenazados -como el de Israel- o bien poseen una estructura totalitaria -como el soviético, hasta la llegada de Gorbachov y la posterior disolución del comunismo. El éxito en ocultar la fuerza propia contribuye en buena medida a explicar la rápida y decisiva victoria de Israel sobre los árabes en 1967, ya que los servicios de inteligencia del adversario fallaron por completo en su estimación de las notables capacidades militares del estado judío. En esa ocasión, "la debilidad proyectada por Israel **no era el objetivo, sino que fue la consecuencia no planeada del secreto**. Con ello sólo se logró vulnerar la capacidad disuasiva israelí (pues los árabes se sintieron más tentados a atacar). Si la verdadera fortaleza de Israel hubiese sido conocida por sus enemigos, la disuasión tal vez habría

funcionado y la guerra se hubiese evitado".(15) Un caso similar ocurrió a la URSS y a Stalin frente a la Alemania nazi en 1941. Los servicios de inteligencia alemanes sólo pudieron rozar la superficie del denso manto de secreto que cubría el Estado soviético bajo el stalinismo, de allí que sus apreciaciones, así como buena parte de la inteligencia utilizada para planificar la operación "Barbarroja" de junio de 1941, tenían enormes fallas, que solamente fueron descubiertas una vez que comenzó el ataque y que las divisiones nazis comenzaron a penetrar los gigantescos espacios rusos. De allí que, quizás verazmente Hitler dijo más tarde al Ministro italiano Ciano que si Alemania hubiese conocido la verdadera fortaleza soviética, se habría abstenido de atacar a la URSS. (16) De tal forma que el exceso de secreto por parte de los soviéticos condujo aun colapso de la disuasión y a una guerra que Moscú no quena. Portante, parece evidente que el engaño, en estos casos envuelto en secreto, no es una panacea y debe ser empleado con cuidado. (17)

Este último punto me conduce a enfatizar la diferencia, ya antes vislumbrada, entre el engaño pasivo y el engaño activo. El primero se sustenta fundamentalmente en el secreto y el camuflaje, y de hecho usualmente es indispensable para el éxito de las formas más activas de engaño, que implican la diseminación intencional de información -que puede ser verdadera en parte- al adversario, a objeto de hacerle creer lo que "nosotros" queremos que crea. Este tipo de operación es de difícil ejecución, y exige un conocimiento profundo de la psicología del oponente de sus métodos de trabajo, de sus hábitos y costumbres. Ello ante todo para asegurarnos de que los mensajes que le estamos enviando son efectivamente captados, y para garantizar también que pueden tener la necesaria credibilidad. La trampa tiene por tanto que diseñarse de acuerdo con las peculiaridades específicas de cada adversario, lo cual requiere conocimiento de su manera de ver las cosas y de la información que el "otro" maneja.

Si bien los costos de una operación de engaño pueden en ocasiones ser bajos, los beneficios -en caso de tener éxito- son usualmente significativos. Sin embargo, hay que insistir en que el engaño -como la sorpresa- no es una panacea capaz de reemplazar en la guerra otros factores necesarios para la victoria. La creencia de que el engaño por sí solo puede corregir o suprimir otros factores de debilidad militar es una tentación peligrosa, y aun la mejor operación de engaño puede conducir al desastre si no es respaldada por una real fuerza militar o si se carece de la capacidad para explotar los logros iniciales del engaño. De paso, como ya se expuso, en ocasiones las operaciones de engaño pueden fallar y aun en caso de tener éxito pueden ser contraproducentes. Las fallas generalmente ocurren si:

(15) Ibid.,p. 133

(16) Ibid.

(17) Este punto es comentado ampliamente en mi libro **Líderes en Guerra: Hitler, Stalin, Churchill, De Gaulle**, p.p. 115-131

i) El adversario simplemente no es capaz de captar el mensaje que se le está enviando, bien porque su trabajo de inteligencia es de baja calidad o bien porque no "entiende" la trampa. ii) Hay una contradicción entre el corto y el largo plazo del engaño, y lo que puede ser exitoso a corto plazo se convierte en negativo a largo plazo (como aconteció con Khrushchev en 1962). iii) El adversario puede descifrar el engaño y usarlo en contra del que lo origina. Esta es la razón por la cual las operaciones de engaño deben tener un cuidadoso seguimiento de parte de sus productores.

¿Qué tan fácil, o qué tan difícil, es detectar el engaño? Para profundizar esta interrogante, conviene acudir a la ayuda de la magia.

Analogías Mágicas

Mis propósitos en esta sección son los siguientes: i) Establecer puntos de conexión entre la magia y el engaño, y de esa manera ampliar y complementar la discusión que he venido llevando a cabo. ii) Analizar si -y en qué medida- es posible enseñar y aprender el arte del engaño, iii) Abordar el problema de cómo evitar ser engañados.

La magia es psicología aplicada, y todo engaño intencional lo es también: se trata siempre de la psicología dirigida a crear percepciones erradas. (18) Goethe decía que "Nadie nos engaña; nos engañamos a nosotros mismos". Esto puede interpretarse así: el engaño tiene lugar en la mente del engañado, y el que engaña lo que hace es inducir el engaño en la mente del otro, es decir, produce una imagen falsa y distorsionada de las cosas, pero para que esa imagen cumpla su cometido, es necesario que sea percibida y creída por el engañado. Conviene portante distinguir entre el engaño inducido por otros y el "auto-engaño", que es inducido por nosotros mismos.

Ahora bien, la tarea del engaño es proponer y hacer aceptar lo falso frente a lo real. Los magos denominan este proceso "magia", y los operadores de inteligencia "engaño" o "camuflaje estratégico". La realidad es distorsionada y mostrada en forma engañosa tanto por el hombre como por la naturaleza (como, por ejemplo, en los espejismos, pero también en los esfuerzos de muchos animales para camuflajear su presencia y ocultarla a la vista de sus depredadores). Toda operación de engaño, del hombre o la naturaleza, se compone de dos partes básicas: el disimulo y la simulación. Disimular es esconder lo real, y su misión consiste en ocultar o al menos

(18) Barton Whaley: "Toward a General Theory of Deception", **The Journal of Strategic Studies**, Vol. 5, N. 1, 1982, p.p. 178-179

oscurecer y confundir la verdad. Operacionalmente, el disimulo se logra escondiendo una o varias de las características que conforman la "realidad" concreta en cada caso. Los magos hablan del "método" o procedimiento que permite ejecutar un "truco", en aquella parte que requiere ocultarle algo a la audiencia; por su parte, los operadores de inteligencia hablan de "camuflar o cubrir", o simplemente de "disimulo".

La simulación, por otra parte, consiste en mostrar lo falso. Es una operación abierta, la parte del engaño que se muestra ala víctima. Su tarea es presentar una mentira como verdadera (o una verdad que se dirige a proteger una mentira). La simulación se logra mostrando una o varias de las características que conforman la realidad del caso. Los magos hablan del "efecto", y lo definen como aquella parte del acto de magia que los espectadores deben percibir. Los operadores de inteligencia militar hablan de "disimulo" y lo definen explícitamente como "mostrar lo falso". Existen en lo esencial tres métodos de disimulo y tres de simulación. Los tres procedimientos que permiten esconder cosas reales (objetos o eventos) son el enmascaramiento, el reenvoltorio, y el asombro: i) El enmascaramiento oculta lo real haciéndolo invisible, bien sea interponiendo una "pantalla" que lo cubra de los sensores del engañado, bien sea integrando lo que se desea ocultar con el medio ambiente, de tal forma que no sea visto. Se trata de esconder lo real o de mezclarlo con lo que le rodea. Es lo que hace el mago tras bastidores, detrás de espejos, bajo la mesa o bajo su manga, y lo que hace un sistema de defensa anti-aérea con el bloqueo electrónico, ii) Reenvolver es esconder lo real disfrazándolo, envolviéndolo de otra manera para que luzca diferente, como una metamorfosis simulada, añadiendo o sustrayendo características de la realidad y transformándola. Así lo hacen los magos cuando cambian de traje con un asistente o los almirantes que disfrazan su buque de guerra como un simple carguero, iii) Asombrar consiste en esconder lo real confundiendo, creando perplejidad, reduciendo la certidumbre acerca de la verdadera naturaleza de lo real. Se trata de oscurecer la percepción a la manera de los magos que emplean equívocamente sus gestos para confundir a la gente, o de los operadores de inteligencia que inventan códigos indescifrables para el enemigo. (19)

Los procedimientos básicos de simulación, por otro lado, son éstos: i) La mímica, que consiste en mostrar lo falso haciendo que una cosa imite a la otra, por ejemplo, duplicando suficientes rasgos de lo otro para crear una réplica creíble. La mejor ilustración es un "doble", que reemplace a alguien. Los magos imitan el sonido de una moneda o de un paquete de cartas, y en ocasiones introducen un doble o un mellizo idéntico a alguno que se "desvaneció". Los operadores de inteligencia conocen bien la valía de un buen "doble", ii) La invención: muestra lo falso desplegando otra realidad. A diferencia de la mímica, que imita algo ya existente, la

(19) Ibid., p.p. 182-184

invención crea algo enteramente nuevo, aunque falso. Así, los magos crean muñecos falsos para sustituirse, a veces a ellos mismos, y los operadores militares crean tanques y cañones falsos, de plástico o madera, como lo hizo Rommel en el desierto, engañando en varias oportunidades a los británicos en cuanto a la magnitud de sus fuerzas, iii) Los señuelos, por último, muestran lo falso distrayendo la atención con una opción engañosa, uno de los más comunes "trucos" de los magos, y de las operaciones más exitosas, cuando están bien hechas, en el terreno militar (el amago de ataque por un flanco, para en realidad atacar por el otro). (20)

Whaley argumenta, con base en un detallado análisis de los trucos de los magos, que el método óptimo de engaño es el que combina el disimulo del enmascaramiento con la simulación de la mímica; en cambio, los menos efectivos son los que mezclan el disimulo del asombro con la simulación de los señuelos. El enmascaramiento y la mímica no sólo son los métodos más utilizados, por separado, para disimular y simular, sino que también son los más empleados en combinación. Según Whaley, por el contrario, si bien pueden crearse y ejecutarse operaciones que combinen asombro y señuelos, pocas sobrevivirían una experiencia frecuente y pronto serían marginadas del repertorio mágico. (21) Dejando de lado esta discusión, excesivamente específica para mis objetivos, lo que interesa destacar es lo siguiente: aparte de su indudable fascinación intelectual, ¿es esta analogía magia-inteligencia útil en la práctica? Whaley piensa que sí, y de hecho ofrece una lista de las etapas que conforman el "proceso del engaño", que a continuación enumero:

i) Al planificar un engaño, el operador debe conocer claramente su **objetivo**. Para el mago, el objetivo es complacer y conquistar una audiencia; para el operador de inteligencia y su comandante ese objetivo puede variar, desde la invasión por sorpresa de un país vecino hasta el rescate de una patrulla en territorio enemigo; pero en todo caso, el objetivo define el problema.

ii) Al planificar, el operador debe decidir cómo quiere que su víctima **reaccione** ante la situación que va a plantearse. El mago sólo requiere que su audiencia concentre su atención e interés en el efecto, a exclusión del método; para el operador de inteligencia, el problema es usualmente más complejo, pues se trata de lograr no sólo que el adversario piense de cierta manera, sino también que actúe en consecuencia.

iii) El tercer paso consiste en decidir qué se quiere que la víctima perciba específicamente sobre los hechos o eventos.

iv) En cuarto lugar, el operador debe decidir qué se va a esconder y qué se va a mostrar sobre esos hechos o eventos.

(20) Ibid., p. 185

(21) Ibid , p. 187

v) En este punto, el operador debe analizar la composición de la realidad del caso (lo que se va a ocultar), de modo de identificar sus rasgos distintivos, y cuáles, específicamente, van a ser eliminados o añadidos a objeto de enmascarar, (*repackaging or dazzle*).

vi) Lo mismo que en el punto anterior, para imitar, inventar, o producir un señuelo.

vii) Ya el operador ha definido el efecto que quiere lograr y ha formulado su método para obtenerlo. Ahora debe explorar las vías alternativas para presentar el efecto a su víctima. Se trata de una cuestión de recursos, de capacidades, y de aptitudes, tanto de magos como de operadores de inteligencia.

viii) Ya terminada la fase de planificación, se inicia la parte operativa propiamente dicha. En la magia, el planificador es comúnmente también el ejecutor. En el campo de la inteligencia militar y política, el planificador usualmente deja en manos de otros la presentación concreta del "efecto".

ix) Es indispensable asegurarse de que la comunicación del efecto se lleve a cabo a través de canales abiertos a los sensores del adversario, para que este último los capte y no se pierdan en un limbo. Es inútil que un mago imite el sonido de monedas ante un sordo, o que un operador de inteligencia coloque avisos falsos en un periódico que el enemigo posiblemente jamás lee.

x) Finalmente, si el engaño va a tener éxito, es imperativo que la víctima acepte el efecto, percibiéndolo como una ilusión. Llegados a este punto, el engaño fracasará sólo si la víctima no presta atención al efecto que se le presenta, o si lo nota pero lo juzga irrelevante, o si malinterpreta su significado, o si detecta el **método** (como cuando a un mago se le ven las cartas bajo la manga). La víctima notará la presentación si se la diseña para atraer su atención; la hallará relevante si puede mantener su interés; construirá la hipótesis adecuada acerca de su significado si lo que se le presenta es congruente con los esquemas conceptuales de su mente y su memoria; y, finalmente, no percibirá el engaño si las incongruencias de la presentación permanecen inaccesibles a sus sensores psicológicos. (22)

A mi modo de ver, éstas y otras fórmulas procedimentales sobre el arte del engaño son ciertamente útiles para los que aspiran practicarlo, en la magia o en la guerra. Desde luego, el engaño es un arte creativo, y con el mismo ocurre lo que con la pintura o el arte de escribir obras de ficción o de poesía, así como con la música. Es posible, por supuesto, enseñar pintura, música, y hasta métodos para escribir a alguien, pero con ello solamente no se sustituye el talento ni se crea un virtuoso. Existen elementos adicionales que son indispensables, y que tienen que ver con la motivación y el "instinto natural" en determinados individuos.

(22) Ibid, p.p 188 - 189

Es difícil que pueda llegarse a enseñar de manera sistemática y estructurada el arte del engaño, de la misma forma que es difícil, probablemente imposible, enseñar a alguien a ser un artista original. No obstante, como señala Handel, hay ciertas condiciones que facilitan el desarrollo del arte del engaño. En primer término, y enfatizando un punto ya varias veces anotado en estas páginas, para engañar con éxito es crucial que el que pretende hacerlo (un individuo u organización) sea capaz de ver las cosas desde el punto de vista de su potencial víctima. Esto exige estudio y conocimiento de sus esquemas mentales, de su ambiente cultural, de sus preferencias y rechazos, y hasta de su lenguaje, hábitos, y aspiraciones. Es de interés señalar que un estudioso del tema, Scott Boorman, en su investigación sobre el enfoque chino de la estrategia, sostiene que el engaño ha sido tradicionalmente parte muy relevante de la concepción estratégica en esa nación debido a que está presente de manera habitual en el clima cultural de las relaciones interpersonales. Los chinos aparentemente suponen que el engaño ocurre y debe ocurrir constantemente entre individuos como un método de "salvar la cara" (el honor), dejando de lado o minimizando verdades excesivamente amenazantes. (23) Desde los lejanos tiempos de Sun Tzu, en el siglo IV antes de Cristo, los chinos han alabado y exaltado las victorias obtenidas a través del engaño que logra erosionar el deseo o la capacidad del adversario para dar batalla. (24) Si bien es sugestiva la posible relación entre la propensión al engaño o la sinceridad a nivel interpersonal, por un lado, y la disposición al engaño en la política y la guerra por el otro, no es conveniente establecer normas rígidas sobre la materia, y concluir, por ejemplo, que un país es menos capaz de engañar que otro. Sin embargo, el campo está abierto al estudio y al debate.

Adicionalmente, en otra de sus importantes investigaciones del tema, Whaley ha especulado sobre la posible existencia de un tipo de personalidad especialmente apta para el engaño y la sorpresa, y otro tipo con escasas habilidades al respecto. (25) No puede decirse que lo haya identificado; no obstante, en líneas generales, históricamente, los más hábiles practicantes del arte del engaño en la guerra (T.E. Lawrence "de Arabia", Hitler, Churchill, Giap, Sadat y Dayan, entre otros), han sido personajes en extremo individualistas y competitivos, poco aptos para trabajar en grandes organizaciones, con preferencia a actuar por su lado y menospreciando la rutina. Son además personas muy convencidas acerca de la superioridad de sus propios puntos de vista sobre los de los otros. Al contrario, y en teoría, las personas que "se sienten cómodas trabajando con grupos grandes, que prefieren actuar según

(23) Scott A. Boorman: "Deception in Chinese Strategy", en: W.W. Whitson (ed.): **The Military and Political Power in China in the 1970s**, Praeger, New York 1972, p.p. 315-316

(24) Ibid.p.p.318-323

(25) B. Whaley: *Stratagem, Deception and Surprise in War*, p.p. 6 -12

el consenso democrático, y que con facilidad se involucran en tareas rutinarias, son candidatos poco promisorios para practicar el arte del engaño". (26)

¿Qué puede decirse en cuanto a la posibilidad de aumentar los chances de detectar un engaño? Sobre el punto, las opiniones divergen, y van desde un acentuado pesimismo hasta un moderado optimismo. Handel argumenta que es muy difícil aconsejar a una potencial víctima del engaño acerca de cómo descubrirle y evitarle: "En tal sentido, las dificultades para evitar el engaño son bastante similares a los obstáculos inherentes en todo intento de anticipar un ataque por sorpresa". Handel alcanza la conclusión de que el engaño, aun cuando no logre todas sus metas originales, casi nunca fracasa y favorece por tanto al que engaña. (27) Heuer, por su parte, señala que "los prejuicios perceptuales y cognoscitivos favorecen intensamente al que intenta engañar, en tanto que su tarea se dirija a reforzar las preconcepciones de la víctima, o simplemente a crear ambigüedad y duda sobre sus verdaderas intenciones" (28)

Merece la pena citar este extenso párrafo suyo: "Las precauciones y la alerta ante la posibilidad del engaño pueden influenciar nuestra capacidad de abrimos a nueva información, pero no necesariamente en forma positiva. El estímulo para cambiar nuestra interpretación de una situación sólo puede provenir del reconocimiento de una incompatibilidad entre nuestra apreciación actual y una evidencia nueva. Si la gente es capaz de explicar esta nueva evidencia a su satisfacción, con escaso cambio en las creencias prevalecientes, sólo raramente sentirá la necesidad de cambiar esas creencias en forma drástica. El engaño proporciona elementos 'facilitadores' de la explicación para los nuevos datos. Si la evidencia no encaja en nuestras preconcepciones, puede ser relegada como un engaño. Además, mientras más alertas y sospechosos seamos ante el engaño, más fácilmente accesibles estarán los ingredientes de la explicación. La sospecha y alerta ante el engaño presuntamente estimulan un examen más cuidadoso y sistemático de la evidencia. No obstante, la anticipación frente al engaño también conduce al analista a ser más escéptico ante toda evidencia, y en la medida en que la evidencia se considere desconfiable, las preconcepciones del analista jugarán un mayor papel en la determinación de lo que **se va a creer finalmente**. Todo lo cual conduce a la paradoja de acuerdo con la cual: mientras más alertas estemos frente al engaño, es más probable que seamos engañados" (29)

(26) Handel: "Intelligence and Deception", p. 136

(27) Ibid.,p.p.137,144

(28) R. J. Heuer, Jr: **Strategic Deception: A Psychological Perspective**, Los Angeles, Calif., March 1980 (mimeo), p.p. 17-18

(29) Ibid.,p.47

Whaley adopta una actitud menos pesimista, y sostiene que "la posibilidad de detectar el engaño, cualquiera que sea, es inherente al esfuerzo de engañar. Toda operación de engaño necesaria e inevitablemente deja huellas. El analista sólo requiere de los sensores adecuados y de las hipótesis cognoscitivas apropiadas para detectar y entender el significado de esas huellas. El problema es enteramente de técnica y procedimientos y no de teoría... Ya que todo (eventos u objetos) puede en alguna medida simularse y disimularse, el engaño siempre es posible. Sin embargo, como esto **nunca** puede hacerse **a la perfección**, el contra-engaño es también siempre posible". (30) No obstante, Whaley se queda corto y no presenta una "teoría del anti-engaño"; de paso, sus apreciaciones optimistas tienen que ser vistas en perspectiva, en relación con un trabajo anterior donde el mismo autor arremetió contra las "exhortaciones para evitar ser engañados... que son tan inútilmente homiléticas como los que las emplean". (31)

Clausewitz, en su momento y lugar, otorgó -en algunos pasajes de su obra- relativamente escasa importancia al arte del engaño en la guerra, argumentando que era peligroso "utilizar recursos y tiempo meramente para crear una ilusión". (32) Desde entonces, muchas circunstancias han cambiado, y el engaño y la sorpresa han adquirido significativa relevancia. Ejecutar el engaño no es tan fácil como desecharlo y concebirlo, y sin caer en posturas extremas de tipo pesimista u optimista, conviene insistir en que el engaño y la sorpresa en la guerra y la política no son panaceas, y de hecho pueden generar consecuencias altamente indeseables. A pesar de ello, el engaño ha probado muchas veces ser un instrumento formidable para el logro de determinados objetivos, y por ello se sigue y se seguirá usando en numerosas esferas de la existencia humana.

(30) Whaley: "Toward a General Theory of Deception", p. 190

(31) Whaley: **Stratagem, Deception and Surprise in War**, p. 147

(32) Clausewitz **On War**, p. 203

Fricción, Azar, e Incertidumbre

La guerra y la política son territorios plenamente invadidos por el azar y la incertidumbre. Bien decía Clausewitz., al formular su "definición trinitaria" de la guerra, que esta última está compuesta por la violencia primordial, el juego del azar y la probabilidad, y la razón política que -al menos en teoría- debe someter el hecho bélico y subordinarle a un control racional. (33) A lo largo de estas páginas, al analizar la sorpresa y el engaño, nos hemos referido en varias ocasiones al papel de la incertidumbre, y en alguna oportunidad hemos mencionado de manera tangencial el concepto clausewitziano de "fricción". Es natural, o al menos es común, que en los estudios de esta índole, en los que fenómenos complejos son inevitablemente reducidos a algunas de sus variables se asuma un modelo de racionalidad para el análisis de los procesos decisionales. Al mismo tiempo ,es común que, explícita o implícitamente, la incertidumbre y el azar sean considerados como factores esencialmente negativos y perturbadores, cuyos efectos deben a toda costa minimizarse. Cabe sin embargo preguntarse: ¿es semejante visión de las cosas acertada?

Clausewitz observó que "Ninguna otra actividad humana está tan total y continuamente penetrada por el azar y la incertidumbre como la guerra... La guerra es el dominio de la incertidumbre", afirmando igualmente que la guerra es como "un juego", la actividad humana que "más se parece a una partida de cartas". (34) Para Clausewitz era claro que el peso de la violencia y la incertidumbre tiende a limitar las posibilidades del control racional en la guerra; no obstante, ello no le llevaba al absurdo de pretender, por así decirlo, desterrar el azar y la incertidumbre de un fenómeno tan hondamente impregnado de esos factores, característicos del conflicto humano. Clausewitz no llegó a sostener que el azar y la incertidumbre son siempre positivos; en *De la Guerra* esos factores son analizados con criterio neutral. No obstante, Clausewitz enfatizó que es precisamente en medio del azar y la incertidumbre donde se despliega la creatividad política y militar que consagra a los grandes líderes y comandantes. Son factores que abren posibilidades, que el actor político y militar debe estar en capacidad de aprovechar. Si bien el azar y la incertidumbre son a veces fenómenos perturbadores, Clausewitz también sugiere que pueden ser bienvenidos: "Aunque nuestro intelecto constantemente ansia la claridad y la certidumbre, nuestra naturaleza con frecuencia encuentra fascinación en

(33) Ibid.,p.89

(34) Ibid.,p.p.85-86,101

la incertidumbre. Preferimos soñar despiertos en los dominios del azar y de la suerte en lugar de acompañar al intelecto en su estrecho y tortuoso camino de especulación filosófica y deducción lógica..." (35)

Estas ideas de Clausewitz sobre el rol del azar y la incertidumbre, sobre el espacio creativo que son capaces de abrir, tienen singular relevancia con el objeto de colocar el análisis de la "fricción" en adecuada perspectiva. Al contrario de muchos otros estudiosos de la guerra y la política, desde su tiempo hasta el nuestro, Clausewitz no consideró el juego del azar y la incertidumbre como intrínsecamente pernicioso, ni jamás pretendió someter la guerra a normas rígidas y dogmas estrictos. El rol del azar y la incertidumbre estimulan en líderes y comandantes la capacidad de responder creativamente ante la adversidad, con flexibilidad intelectual y operativa, a objeto de aprovechar y sacar ventaja de los impredecibles designios de la "fortuna" (el término empleado por Maquiavelo), en lugar de dejarse avasallar por lo imprevisto. (36) De allí la pertinencia de las tres principales objeciones que Clausewitz hace a los sistemas teóricos que intentan someter a la guerra aun marco rígido de "principios" inmutables: En primer lugar, "aspiran establecer valores fijos, pero en la guerra todo es incierto, y los cálculos tienen que hacerse con base en factores variables"; en segundo lugar "dirigen la investigación exclusivamente hacia factores cuantitativos y físicos, cuando en realidad toda acción militar está impregnada de fuerzas y efectos psicológicos"; finalmente, los sistemas dogmáticos "consideran tan sólo la acción unilateral, pero en realidad la guerra consiste en una continua interacción de fuerzas opuestas". (37)

Las reflexiones de Clausewitz sobre el papel del azar y la incertidumbre son muy importantes para colocar en su justa proporción el concepto de "fricción" y su incidencia en el análisis de la sorpresa. La noción clausewitziana de "fricción" es una especie de metáfora que cubre "aquellos factores que diferencian la guerra real de la guerra sobre el papel". (38) La "fricción" es producto inevitable, siempre presente, de la falibilidad humana, a la que se añaden el peligro, el cansancio, y el miedo. Los líderes y comandantes que comprenden acertadamente la dinámica de la fricción no son aquellos que intentan impedir lo inevitable, sino los que entienden que la "fricción" impone límites sobre lo que es o no posible, y que es necesario estar

(35) Ibid.,p.86

(36) K. L. Herbig: "Chance and Uncertainty in **On War**", en M. Handel (ed.): **Clausewitz and Modern Strategy**, Frank Cass, London, 1986,p.100

(37) Clausewitz: **On War**, p. 136

(38) Ibid.,p. 119

preparados para responder con creatividad ante lo imprevisto. (39) Ya que la guerra, por definición, se mueve en función de una dinámica de acción y reacción, carece de sentido estudiar sólo un lado del fenómeno y lo que uno solo de los bandos en pugna puede o no puede hacer: "la misma naturaleza de la interacción hace a la guerra impredecible". (40)

No solamente las intenciones y reacciones del adversario constituyen una fuente permanente de incertidumbre, sino que también el enemigo puede, a través de sus disposiciones secretas, velocidad de movimiento o habilidad para realizar lo que parecía imposible, tomarnos por sorpresa. Clausewitz enfatiza que el azar y la incertidumbre también juegan un papel en la sorpresa, y así como en numerosas ocasiones contribuyen a la efectividad, también pueden intervenir para frustrarla: "Los grandes éxitos en acciones sorprendivas no dependen solamente de la energía y la resolución del comandante, sino que son favorecidos por circunstancias adicionales". (41) El azar puede sorprendernos; el enemigo puede sorprendernos; y también puede ocurrir que el enemigo nos sorprenda porque sus propios planes fueron favorecidos por la intervención del azar. (42) Este último nivel de complejidad es el que más interesa a Clausewitz, y su obra abunda en ejemplos orientados a mostrar esta constante participación de lo imprevisible, que es el espacio de la creatividad.

A pesar de todo lo dicho, la experiencia indica que los decisores con demasiada frecuencia son renuentes a admitir la "fricción", que aspiran entenderlo y - en especial- controlarlo todo, y se sienten incómodos con las cosas "dejadas al azar". (43) Estas actitudes se ven reforzadas por la frustración que se origina en las dificultades para evitar la sorpresa, dificultades que existen y seguirán existiendo a pesar de los grandes avances tecnológicos en la recolección y procesamiento de información, así como intelectuales en la comprensión del fenómeno. No obstante, continúa vigente la máxima napoleónica según la cual "la incertidumbre es la esencia de la guerra y la sorpresa es su regla". (44)

(39) Herbig: "Chance and Uncertainty in **On War**", p. 105

(40) Clausewitz: **On War**. p. 139

(41) Ibid., p. 199

(42) Herbig: "Chance and Uncertainty in **On War**", p. 113

(43) Sobre éste punto, véase: Jervis: **Perception and Misperception in International Politics**, p.p. 319-323

(44) Citado Por Handel: "Intelligence...", p. 270

Hasta ahora he discutido algunas de las principales dificultades del trabajo de inteligencia en relación con el problema de la sorpresa, colocando el énfasis en un modelo analítico que centra su atención en los mecanismos de la percepción y las predisposiciones generadoras de "ruido" que entorpecen la evaluación acertada de la información disponible. En líneas generales, este modelo conduce a conclusiones más bien pesimistas sobre las posibilidades de escudriñar el presente y el futuro y evitar la sorpresa, pues se parte de la premisa según la cual la mente humana -en particular en situaciones de gran tensión, ambigüedad e incertidumbre- es poco capaz de someter a crítica sus esquemas conceptuales, suposiciones y prejuicios, y busca por el contrario cualquier signo que tienda a reforzar esas nociones preestablecidas. Por ello autores como Steinbrunery Whaley (cuyo estudio sobre el caso Barbarroja es uno de los más notables del género) (45), se pronuncian a favor de modelos decisionales sustentados en la cibernética, que tratan de minimizar el rol de la voluntad consciente en los asuntos humanos. Se supone que los decisores poseen un conjunto muy limitado de respuestas para enfrentar estímulos externos, y por lo tanto son incapaces de desembarazarse de sus condicionamientos y superar determinados límites o reglas de decisión.

A mi modo de ver, si bien las dificultades son significativas, no se justifica un total pesimismo respecto de las potencialidades y realizaciones del trabajo de inteligencia. Y aquí vale la pena referirse a un esquema de análisis que ignora en general el papel del azar, de la falibilidad humana, de las coincidencias y consecuencias no deseadas de las decisiones y acciones en el campo de la sorpresa estratégica. Se trata de las teorías revisionistas, ya mencionadas en la **Introducción** de este estudio, de acuerdo con las cuales la manipulación y las conspiraciones, en lugar de la confusión y la falibilidad humanas, son los verdaderos responsables de las fallas y errores que se ponen de manifiesto en la reiterada incapacidad para prevenir la sorpresa. En relación con eventos tales como Pearl Harbor, la guerra de Corea, y la guerra de octubre de 1973 en el Medio Oriente las tesis revisionistas sostienen que la ruptura de hostilidades fué el resultado de una elaborada trama, diseñada para incitar al adversario a "disparar el primer tiro" y así hallar justificación para desatar la guerra.

Por lo tanto, estas crisis -presuntamente- no fueron el producto de genuinas fallas humanas, así como del papel del azar (y de los adecuados planes y ejecutorias de los que sorprendieron), sino más bien el resultado de provocaciones deliberadas y de "sorpresas manufacturadas".(46)

(45) B. Whaley: **Codeword Barbarossa** ,MITPress,Cambridge,Mass, 1973

(46) Véase: A. Ben-Zvi: "The Study of Surprise Attacks", p.p. 129,149

Las versiones revisionistas de eventos como Pearl Harbor tienen gran popularidad, así como otros tipos de visiones e interpretaciones conspirativas de la historia, pero lo cierto es que exageran y sobrestiman enormemente la capacidad humana para planificar y manipular la realidad, e ignoran que los actores políticos no funcionan en un vacío, sino que se mueven dentro de un complejo contexto sociopolítico, psicológico, y militar, el cual -en medio del azar y la incertidumbre- restringe en grados variables su libertad de acción y capacidad de maniobra. En este sentido puede afirmarse (y ello será más detalladamente discutido en la Segunda Parte de este estudio) que las tesis revisionistas no son usualmente convincentes, al menos en lo que atañe al tema de la sorpresa, aunque en algunos casos han añadido elementos de gran interés al estudio de acontecimientos como la sorpresa en Pearl Harbor y la de Yom Kippur.

¿Cómo minimizar las posibilidades de error en la tarea de inteligencia, y qué hacer si, a pesar de todo, ocurre la sorpresa? En relación con la primera sección de la interrogante, el mejoramiento de la relación entre señales y ruido exige avanzar en tres direcciones convergentes y complementarias, a saber: i) Creación y mantenimiento de nítidos y directos canales de comunicación e intercambio entre analistas y decisores. ii) Reemplazo de la concepción de un conocimiento "objetivo", que refleja un orden táctico "dado" (y por tanto no refutable ni sometible a tests) por una noción diferente, que otorgue mayor cabida a la imaginación y posibilite la producción de hipótesis alternativas, criticables y refutables. Ello a su vez requiere la incorporación en el trabajo de inteligencia de un esquema conceptual con la suficiente amplitud y flexibilidad para evitar dogmatismos esterilizantes y unidimensionales, iii) Constitución de varias agencias de inteligencia competitivas entre sí, capaces de suministrar opciones a los decisores.

Como se ha argumentado previamente, las decisiones son tomadas en el marco de determinados esquemas conceptuales y horizontes de expectativas, que influyen significativamente las percepciones e interpretaciones de una situación por parte de los actores políticos. De allí la importancia de que los analistas de inteligencia conozcan en la mayor medida posible las concepciones predominantes en los decisores, y que estos últimos se esfuercen por hacer explícitas sus posiciones y expectativas, y por exponerlas al examen crítico de sus asesores en materia de inteligencia. Ello puede sin duda contribuir a reconocer y minimizar -si es el caso- los prejuicios latentes en la mente del decisor, y tal vez a un consecuente aumento en la calidad de las políticas. La comunicación entre analistas y decisores es también vital para que ambos se proporcionen información que sea verdaderamente relevante.

La información básica en sus diversas formas (reportes, observaciones, datos estadísticos, fotografías, etc.) es crucial para la tarea de inteligencia, pero por sí sola no basta. Las dificultades para distinguir entre ruido y señales imposibilitan confiar en una idea del conocimiento como reflejo de un orden táctico, un conocimiento basado en la acumulación supuestamente objetiva y desprejuiciada de "hechos". Es indispensable entender y asumir el papel de la imaginación y la teorización en el trabajo de inteligencia, y complementar el esfuerzo de acumulación de información

básica con una idea del conocimiento sustentada en la invención (sólidamente fundada), de explicaciones (hipótesis refutables) sobre una realidad determinada, un conocimiento que sea, por tanto, capaz de ser sometido a tests.

Así como las tesis revisionistas –algunas de las cuales serán posteriormente consideradas en este estudio- sobrestiman la capacidad humana para manipular la realidad política, las explicaciones que enfatizan las limitaciones del conocimiento y la percepción en la tarea de inteligencia con frecuencia subestiman las potencialidades de la imaginación, la iniciativa intelectual, y el uso analítico de esquemas cognoscitivos integrativos y multidimensionales. (47) La habilidad de considerar diversos puntos de vista en forma simultánea, de integrarlos y responder ante ellos de manera flexible, permiten disminuir las restricciones de esquemas paradigmáticos simples y no diferenciados, así como de marcos conceptuales preexistentes y muchas veces contaminados por prejuicios implícitos.

En el camino de instituir mecanismos destinados a mejorar la labor de inteligencia, es útil la propuesta de asignar a ciertos analistas la función de actuar como especie de "abogados del diablo" dentro de sus propias agencias, cuestionando y sometiendo a crítica sistemática las concepciones y métodos interpretativos predominantes. Este "pluralismo conceptual puede servir de contrapeso a las fuertes tendencias hacia la homogenización y esclerosamiento de criterios en una misma agencia de consecuencias altamente negativas para el análisis de problemas complejos

No hay que perder de vista, sin embargo, que el uso eficaz de este pluralismo interpretativo requiere usuarios (decisores) capaces de discernir entre interpretaciones fantasiosas y análisis realistas, decisores con la fuerza moral para escoger con convicción y seguir su ruta con firmeza pero sin dogmatismo. Sabemos, no obstante, que este tipo de líderes no aparece con la frecuencia deseable en el campo político.

El problema del análisis de inteligencia es inseparable del de la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre. No se puede garantizar la previsión, pero sí se puede -en cierta medida- mejorar los chances de actuar a tiempo con base en señales, para así evitar o al menos moderar el impacto de eventos perjudiciales para el interés propio. Ello puede lograrse a través de análisis más sofisticados y multidimensionales de la información que se posea, haciendo más explícitos (así como tentativos) los marcos conceptuales en que se introducen nuevos datos, y "retinando subdividiendo y haciendo más selectivo el rango de nuestras respuestas' de manera que éstas puedan amoldarse a las ambigüedades de nuestra información, y se logre disminuir el riesgo de error y de pasividad" (48)

(47) Sobre los "mapas cognoscitivos" y el procesamiento multidimensional de información, véase: P.Suedfeld y P.Tetlock: "Integrative Complexity of Communications in International Crisis", **Journal of Conflict Resolution**, XXX, 1977, p. 112. También: J. G. Stein: "Freud and Descartes. The Paradoxes of Psychological Logic", **International Journal** XXXII, 1977, p.p. 444 - 445

(48) R. Wolhstetter: "Cuba and Pearl Harbor: Hindsight and Foresight" p. 707

Desde luego, en materia de inteligencia política y militar no existen panaceas, y todas las prescripciones destinadas a resolver el recurrente problema de la sorpresa tienen una validez limitada, pues la posibilidad de un ataque por sorpresa es parte integrante del conflicto y la guerra. De allí que para países colocados en una situación estratégica caracterizada por permanentes e intensas amenazas a la seguridad nacional en términos militares, sea recomendable preparar las fuerzas de defensa para combatir eficazmente **aun en condiciones de ataque por sorpresa**. De igual forma se aplica a un mayor número de países, en caso de duda respecto de la inminente posibilidad de un ataque por sorpresa., es siempre más seguro movilizarse a tiempo y estar preparados, a pesar de los costos financieros que ello implica y de que pueda tratarse de una falsa alarma. La incertidumbre es parte de la vida, pero en ciertos campos, como el de la defensa nacional, jamás se le debe aceptar pasivamente.

Algunas de las medidas posibles para reaccionar frente a un ataque por sorpresa, una vez que este último tiene lugar, son las siguientes:

i) Mejorar los planes militares preexistentes destinados a operar en medio de la sorpresa (planes de contingencia).

ii) Tomar medidas especiales para la protección, ante cualquier eventualidad, de los centros de comando y comunicación del sistema político-militar nacional, es decir, del "sistema nervioso" del Estado y su gobierno.

iii) Establecer preparativos para la movilización acelerada en caso de emergencia, bajo condiciones de ataque. (49)

Como comúnmente ocurre, este tipo de admonición es más fácil de expresar que de ejecutar, aunque por supuesto, nunca es superfluo intentar prepararse para lo inesperado. Resta ahora, en la **Segunda Parte** de este estudio, y con la ayuda de los elementos teóricos ya discutidos, abordar el análisis de varios -y disímiles- casos de sorpresa, para observarla en la práctica y admirar su ejecución.

(49) Handel: "Intelligence...", p. 27

SEGUNDA PARTE:

LA SORPRESA EN LA PRÁCTICA Y LA PRÁCTICA DE LA SORPRESA

5. PEARL HARBOR: NI CONSPIRACIÓN NI ESTUPIDEZ

En la **Introducción** a este estudio, señalé que la complejidad del fenómeno de la sorpresa estratégica, pone en cuestión los esfuerzos interpretativos de tipo unilateral, que intentan simplificar la realidad y que no toman en cuenta el conjunto de variables que usualmente intervienen en el asunto. Esta observación adquiere particular relevancia cuando se analizan de manera específica casos concretos de sorpresa militar y política, que es precisamente el objetivo de esta **Segunda Parte**, comenzando por uno de los más controversiales y aún discutidos ejemplos de sorpresa militar el exitoso ataque japonés contra la flota norteamericana del Pacífico, anclada en Pearl Harbor, Hawaii, en diciembre de 1941.

En tomo a Pearl Harbor, sus orígenes, impacto, y consecuencias, existen básicamente tres posiciones, que son las siguientes: En primer término, se encuentran aquellos que, como Wasserman y -en menor medida- Wohlstetter, sostienen que la sorpresa se debió esencialmente a **fallas y errores de interpretación** de inteligencia, y no a la carencia de datos e informaciones sobre las intenciones y preparativos japoneses. En palabras de Wasserman, "El ataque fue sorpresivo porque la información existente nunca fue adecuadamente evaluada, y por ello su verdadero significado jamás fue asimilado". (1) Wohlstetter, por su parte - y a pesar de su extremo rigor intelectual, que le conduce a ser más cuidadosa en los juicios- también afirma en su notable estudio del caso que "si los sistemas de inteligencia norteamericanos, y otros canales de información, no fueron capaces de generar una imagen acertada de las intenciones y capacidades japonesas, **ello no se debió a la carencia de adecuado y suficiente material**. Nunca antes habíamos poseído un cuadro tan completo de informaciones". Su conclusión es que "los decisores norteamericanos tenían en sus manos una impresionante masa de información sobre el enemigo", y que su incapacidad para anticipar el ataque japonés no se debió a la ausencia de datos relevantes sino al exceso de datos irrelevantes (es decir, al "ruido", AR)".(2) No obstante, y para hacer justicia a este autor,

(1) Wasserman, "The Failure.. ", p. 165

(2) Wohlstetter: **Pearl Harbor...**, p.p. 382, 387

Wohlstetter ha dejado constancia de que "los datos eran ambiguos e incompletos", de que "Nunca hubo una señal definitiva que indicase el ataque, sino, más bien, una acumulación de datos que, en conjunto, tendían a cristalizar la sospecha". Sin embargo, "las verdaderas señales siempre estuvieron sumergidas bajo el ruido o irrelevancia de las señales falsas. Ese ruido fue parcial y deliberadamente producido por nuestros enemigos; otro fue producto del azar, y otro lo generamos nosotros mismos". (3)

Un segundo grupo de autores, entre los que destaca Ariel Levite en un heterodoxo y desafiante análisis del caso, argumentan que "**La sorpresa** en Pearl Harbor... fue básicamente el resultado de fallas en la **recolección de inteligencia** (es decir, el acceso a la información, AR), y no de **evaluación** del material". De acuerdo con Levite, "previamente al 7 de diciembre de 1941, Estados Unidos no poseía nada que remotamente pareciese evidencia concreta de que Japón se preparaba realmente a atacar un blanco norteamericano, muchos menos Pearl Harbor, en esa fecha. Tampoco poseía Estados Unidos información sólida de que Japón contemplaba un ataque aéreo contra Pearl Harbor como movida inicial de una guerra, si y cuando tal guerra ocurriese... Los Estados Unidos tenía amplia información -antes del ataque- sobre la identidad del adversario (quién) y sus motivaciones (por qué), pero sus datos acerca de otras dimensiones claves: **si** el enemigo iba a actuar contra Estados Unidos, **dónde** y **cómo** actuaría, **y de qué forma**, estos datos -repito- eran pobres en extremo, tanto en cantidad como en calidad". (4) Por su lado, y en el mismo sentido, David Kahn afirma que si bien "Estados Unidos esperaba una eventual guerra con Japón, esa expectativa no podía implicar el conocimiento de un ataque a Pearl Harbor, pues es imposible en lógica saltar de una creencia general a una predicción específica... Ni un solo dato de inteligencia ni una sola interceptación apuntó jamás hacia un ataque a Pearl Harbor. No hubo, en términos de Wohlstetter, señal que detectar. La inteligencia existente, aunque buena en algunas áreas, no era lo suficientemente buena", y concluye que "La falla de inteligencia en Pearl Harbor no fue de análisis, sino de recolección de datos". (5)

Finalmente, ha proliferado una tendencia "revisionista" que sostiene que en realidad no hubo tal "falla" de inteligencia en relación con Pearl Harbor, sino una verdadera "conspiración", de parte de los mismos decisores norteamericanos-en especial el propio Presidente, F.D. Roosevelt -para que el ataque japonés tuviese lugar exitosamente. Dicho de otro modo, en Pearl Harbor el problema no fue ni de recolección ni de análisis de información, sino de manipulación política. Como lo

(3) Wohlstetter: "Cuba and Pearl Harbor...", p. 705

(4) Ariel Levite: **Intelligence and Strategic Surprises**, Columbia University Press, New York, 1987, p.p. 82,78-79

(5) David Kahn: "The Intelligence Failure of Pearl Harbor", **Foreign Affairs**, Winter 1991-92, p.p. 147-148

expresa Barnes, "La conclusión central de la escuela revisionista sobre Pearl Harbor es ésta: a objeto de promover sus ambiciones políticas personales y su cuestionable política exterior, Roosevelt permitió que alrededor de tres mil jóvenes norteamericanos fuesen masacrados sin necesidad". (6)

¿Qué verdad puede extraerse de puntos de vista tan contrapuestos? Como con frecuencia ocurre con el tema de la sorpresa, la complejidad del fenómeno conduce a algunos a "perder de vista el bosque por andar viendo los árboles", a hallar coherencia donde imperan la confusión y el desorden, a descubrir conspiraciones porque no se logra creer en la falibilidad humana, o a maximizar o minimizar elementos de análisis para satisfacer teorías preconcebidas. Pienso que para producir un juicio equilibrado sobre éste, así como cualquier otro caso de sorpresa, es imperativo considerar todos los ángulos del problema, y aclarar estos aspectos:

i) ¿Qué llevó al Japón a atacar y cuáles eran las percepciones predominantes del lado norteamericano?

ii) ¿Qué sabían y qué no sabían los servicios de inteligencia y los decisores norteamericanos? ¿En qué medida se recibieron señales y en qué medida el ruido (autogenerado y producido por el enemigo) ocultó la verdad? ¿Qué tan exitosos fueron los japoneses en el engaño y el secreto?

iii) ¿Cómo y por qué atribuir responsabilidades respecto de Pearl Harbor? ¿Fue un error imperdonable dejarse tomar por sorpresa, o, más bien, hallarse tan gravemente desprevenidos cuando la sorpresa ocurrió?

Para entender adecuadamente por qué y cómo se dio la sorpresa en Pearl Harbor, hay que conocer, ante todo, las razones japonesas para atacar y la **percepción** norteamericana sobre esas "razones". En otra sección de este estudio (Capítulo 2), se trató el tema de la "racionalidad" en la toma de decisiones, y se señalaron las limitaciones de un concepto estrecho de "racionalidad", que no tome en cuenta las diferencias culturales y los impulsos motivacionales (valores) de los decisores en circunstancias específicas. Observada con frialdad y en perspectiva histórica, la decisión japonesa de ir a la guerra contra una nación muchas veces más poderosa, como era Estados Unidos en 1941, luce "irracional". No obstante, como tuve ocasión de mostrar en un detallado estudio redactado hace algunos años sobre el proceso decisional japonés, (7) los compromisos políticos, valores éticos y tendencias motivacionales de los dirigentes japoneses en ese momento permiten explicar la decisión "irracional" que tomaron, y la manera como intentaron implementarla, culminando eventualmente en Hiroshima y Nagasaki.

(6) H.E. Barnes (ed.): **Perpetual War for Perpetual Peace**, Caldwell, Idaho, 1953, Chapter 10, p. 651.

(7) A. Romero: "El Modelo de Racionalidad...", ob. cit.

Por años, el Imperio Japonés había invertido enormes recursos humanos y materiales, además de imagen y prestigio políticos, en un infructuoso intento de dominar por completo China e Indochina. La exigencia norteamericana de que Japón retirase sus tropas, aceptase la humillación, y admitiese que sus fines en todo momento habían estado errados y eran agresivos, era absolutamente indigerible para los principales líderes militares y civiles del Imperio, y si bien el propio Emperador tenía sus dudas acerca de una guerra con Estados Unidos, su posición era ambigua y equívoca. El dilema japonés fue expuesto claramente por el entonces Subjefe del Estado Mayor del ejército, Tsukada, en una intervención en la conferencia Imperial del 1° de noviembre de 1941: "En general, las perspectivas si vamos a la guerra (contra Estados Unidos) no son brillantes... Por otra parte, no es posible mantener el status quo. De allí que, inevitablemente, uno tenga que alcanzar la conclusión de que debemos ir a la guerra". (8) Habiendo descartado la alternativa de abandonar sus fines políticos expansionistas, así como de aceptar la creciente hegemonía norteamericana en Asia, y ante la dura realidad del desequilibrio entre el poderío bélico de Japón y el de su principal adversario, solo quedaba una opción a los dirigentes japoneses: planificar un tipo de guerra que posibilitase una victoria limitada pero satisfactoria. Japón no atacó Pearl Harbor bajo la expectativa de derrotar con ello a Estados Unidos, sino de eliminar la flota norteamericana del Pacífico y así desarrollar sin mayores obstáculos su amplio proceso de conquista militar en Asia. Los decisores japoneses sabían que Washington reconstruiría sus fuerzas luego de los primeros reveses, pero confiaban que -en el ínterin- Japón sería capaz de construir una sólida e impenetrable estructura de autosuficiencia, incluyendo petróleo y alimentos, con vías seguras de comunicación marítima, y así frustrar posteriores intentos norteamericanos de restablecer el status quo.

Los imponderables eran muchos, y los dirigentes japoneses también confiaron en la posibilidad de que los norteamericanos, enfrentados a una probable victoria alemana en Europa, se "cansasen" y perdiesen el entusiasmo para una guerra en el Pacífico, aceptando en su lugar una paz negociada que dejase al Japón como país dominante en Asia. Como señala Nabutaka Ike, la incertidumbre era aguda: "Los norteamericanos no necesariamente iban a cansarse de la guerra; Alemania podía no triunfar en Europa; otras naciones podían no estar dispuestas a actuar como mediadores en tareas de negociación. Sin embargo, los líderes japoneses no se dejaron disuadir por esas consideraciones, pues estaban preparados a asumir grandes riesgos". (9) Todo esto quedó plasmado en un memorandum preparado como material de apoyo por los jefes militares japoneses para una importante reunión celebrada el 6 de septiembre de 1941. Decía el texto que "Una guerra contra

(8) Citado en Nabutakalke (ed.): **Japan's Decision for War. Records of the 1941 Policy Conferences**, Stanford University Press, Stanford, 1961, p. 207

(9) Ibid., p. xxv

Gran Bretaña y Estados Unidos será larga... Es muy difícil predecir la terminación de una guerra, y no es posible esperar que Estados Unidos se rinda. Sin embargo, no podemos excluir la posibilidad de que la guerra finalice debido a un gran cambio en la opinión pública norteamericana... En todo caso, debemos ser capaces de establecer una posición invencible... Entretanto, podemos tener esperanza en que seremos capaces de influenciar el curso de los eventos y llevar la guerra a un fin". (10)

En vista de la enorme disparidad de poder entre Estados Unidos y Japón, y de las zonas oscuras, incertidumbres, y dudas que rodearon la decisión japonesa de atacar Pearl Harbor, se ha dicho que la misma fue "irracional" (11) o sencillamente "no explicable en términos racionales". (12) No obstante, la evidencia sugiere que, para los principales líderes japoneses, los costos de **no ir** a la guerra contra Estados Unidos, y de aceptar "por las buenas" las exigencias norteamericanas, eran percibidos como **aún mayores y más arriesgados** -en términos de poder y prestigio nacionales- que los de entrar en combate en condiciones de desventaja. Al fin y al cabo, Sun Tzu había dicho que "la victoria puede ser creada, pues aun si el enemigo es numeroso, puedo impedirle que entre en combate". (13) Esta era en el fondo la esperanza de los japoneses, esperanza frágil, pero no "irracional" desde su perspectiva. No siempre el riesgo de perder una guerra es colocado como fundamental en las prioridades de los Estados, y ciertamente la historia muestra que otras alternativas -como la pérdida del honor nacional, o el riesgo de una crisis interna originada en una humillación exterior- son a veces vistas como aún peores que la derrota en una guerra. Dado este marco, el ataque a Pearl Harbor fue presentado como una necesidad por parte de su principal arquitecto, el Almirante Yamamoto, con base en cuatro puntos:

i) Si la flota norteamericana del Pacífico no era destruida, el avance japonés en el resto del Asia estaría en grave peligro.

ii) En vista de la disparidad de poderío naval entre Japón y Estados Unidos, Japón no tendría chance alguno de victoria a menos que se infligiese, en un comienzo, un severo golpe a la flota norteamericana

(10) Ibid., p. 153

(11) S.E. Morison: **The Rising Sun in the Pacific, 1931-April 1942**, Little, Brown, Boston, 1951, Vol. III, p.p. 81

(12) Wohlstetter: **Pearl Harbor...**, p. 352

(13) Sun Tzu: **The Art of War**, p. 100

iii) Si bien la operación contra Pearl Harbor implicaba numerosos riesgos, estos últimos podrían ser superados a través de una adecuada estrategia de secreto y engaño.

iv) Por último, Yamamoto argumentó que, a menos que se ejecutase la operación contra Pearl Harbor, él no tendría confianza en su capacidad de llevar a cabo sus responsabilidades a la cabeza de la Armada Imperial (14)

Una vez que se tienen claras las gigantescas dificultades y riesgos de la decisión japonesa, puede comprenderse mejor una realidad sin la cual resulta imposible captar por qué Estados Unidos fue tomado por sorpresa en Pearl Harbor. Así también, sin la adecuada comprensión de esa realidad no es difícil caer en la tentación de las "teorías conspirativas" que no dejan espacio ni para la negligencia, ni para el azar, ni para la estupidez, ni para la falibilidad humana. La realidad a que me refiero es que la raíz fundamental de la sorpresa japonesa se halló en **la dificultad de parte de los líderes políticos y militares norteamericanos, y de la opinión pública en general, para creer que, de verdad, los japoneses se arriesgarían a la aventura de una guerra contra Estados Unidos.** Esta es la conclusión a que llegó el autor de la más exhaustiva historia sobre el caso, el norteamericano Gordon Prange, quien luego de décadas de esfuerzo se convenció de que los errores, omisiones, y problemas de diversa índole que condujeron a la sorpresa en Pearl Harbor (a lo que se sumó la habilidad japonesa), se desprendieron en buena medida de "la carencia de credibilidad en que tal ataque era posible". (15) Este punto clave fue expresado con fuerza por un oficial de la Armada de Estados Unidos, en estas frases: "Posibilidades y probabilidades, capacidades e intenciones se convierten en académicas cuando uno no tiene credibilidad en las evaluaciones propias. Los norteamericanos no creían". (16)

Una serie de autores, entre ellos el propio Prange y Thuston Clarke en su obra **Fantasmas de Pearl Harbor**, han analizado las diferencias culturales que separaban entonces a japoneses de norteamericanos, y las sospechas y menosprecio mutuos que existían entre ambos pueblos y sus respectivos dirigentes. Los japoneses consideraban decadentes a los norteamericanos, divididos, incapaces de soportar penurias, acostumbrados a una vida muelle, carentes de coraje; en cambio, se veían a sí mismos con gran orgullo y poseían un sentido de superioridad. Por su parte, los norteamericanos subestimaban a los japoneses. Su economía, su tecnología, sus fuerzas armadas y su habilidad y disposición para enfrentarse a un poder como Estados Unidos. (17). No es correcto decir, como sostiene Hybel que " Los líderes

(14) Shigeru Fukudome: "Hawaii Operation", en: **The Japanese Navy in World War II**, US Naval Institute, Annapolis, 1969, p. 8

(15) Gordon Prange: **At Dawn We Slept**, Penguin Books, New York, 1991, p.819

(16) Captain (USN) G.M. Slonim, citado por Prange, ob. cit., p. 736

(17) Ibid., p.p.35,751

norteamericanos tenían pocos problemas para concluir que los japoneses irían a la guerra, aunque les era difícil admitir que Pearl Harbor sería un blanco"(18); más bien, como con énfasis apunta Clarke para los norteamericanos de la época, por razones complejas que incluían prejuicios culturales y raciales era difícil reconocer la inminencia de la amenaza militar japonesa. (19) Si bien se sabía, en los niveles de decisión civiles y militares. Que Japón se hallaba en un grave dilema y que la salida militar era posible, "estos factores no alcanzaban al estado de **convicción** en las mentes de personas responsables... en la medida suficiente para impulsarles a implementar los planes necesarios para repeler o al menos mitigar las acciones hostiles iniciales del enemigo.(20)

Esta carencia de credibilidad básica en que Japón se iba a atrever a dar inicio a una guerra contra Estados Unidos, es el background general frente al que debe evaluarse la información en manos de los norteamericanos antes del fatídico día 7 de diciembre del año 41 Levite y Kahn han realizado un análisis impresionantemente detallado y prácticamente exhaustivo de las fuentes de inteligencia, abiertas y encubiertas, que permitían a Washington y a los servicios militares norteamericanos hacer el seguimiento de las intenciones y capacidades japonesas antes del ataque. Luego de su extenso recorrido sobre esas fuentes, que resulta innecesario reproducir acá, Levite concluye que "Estados Unidos no sólo carecía de una cobertura sistemática de los militares japoneses, sino que además sus fuentes se estaban secando durante el período inmediatamente anterior al ataque a Pearl Harbor... Se habría requerido un increíble golpe de suerte para que Estados Unidos obtuviese evidencia concreta y por adelantado acerca de la intención japonesa de atacar". Su amplia investigación llega a esta síntesis: "Antes del 7 de diciembre de 1941, Estados Unidos poseía extensa evidencia de que su relación con Japón era muy tensa y se deterioraba rápidamente; las negociaciones estaban bloqueadas y suspendidas, y una ruptura de relaciones diplomáticas era altamente probable. Estados Unidos se hallaba igualmente bien informado de que los japoneses esperaban que el conflicto se intensificase, posiblemente hasta la ruptura de hostilidades, y una serie de medidas se estaban tomando a objeto de prepararse para ese resultado y minimizar su impacto una vez que ocurriese. Finalmente, Estados Unidos tenía a su disposición amplia información que indicaba que Japón se estaba preparando para ejecutar masivas operaciones militares en el Lejano Oriente, que el comienzo de esas operaciones era inminente, y que las mismas podían tener

(18) A.R. Hybel: **The Logic of Surprise...**, p. 66

(19) T. Clarke: **Pearl Harbor Ghosts**, Morrow, New York, 1991

(20) Véase Prange, ob. cit., p. 736

lugar en cualquier momento después de noviembre de 1941... **Pero Estados Unidos no poseía evidencia alguna que revelase de manera específica que Japón realmente iba a atacar(le) y que este ataque había sido ordenado para un determinado momento".** (21) Lyman Kirkpatrick lo pone de esta forma: "Estados Unidos carecía de inteligencia sólida, de evidencia concluyente sobre lo que podría hacer Japón... los norteamericanos no tenían idea de la inmensidad del desastre que se avecinaba". (22)

De su lado, en su interesante y reveladora historia del desarrollo de los servicios criptográficos norteamericanos, David Kahn se refiere a la importante información que se recibía a través de la lectura de los mensajes diplomáticos japoneses ("Magic"), así como de partes de ciertos mensajes militares, cuyos códigos secretos habían sido descifrados. En tal sentido dice que "Estos mensajes proveían información acerca de las posiciones y actividades del Ministerio del Exterior del Japón, y corroboraban la evidencia de negociaciones y eventos -como la ocupación japonesa de Indochina- de que la situación se aproximaba a una crisis. Pero tales mensajes no revelaban planes militares o navales. El ejército (norteamericano) no había descifrado los códigos del ejército japonés porque no le era posible interceptar suficientes mensajes. La marina, por su parte, había avanzado poco sobre el principal código operativo japonés, el JN25, cuya segunda y más amplia edición había sido introducida en diciembre de 1940...Para diciembre de 1941 sólo alrededor de 10 del texto de un mensaje promedio en JN25 podía ser descifrado por los norteamericanos." (23) Levite evalúa así la relevancia de "Magic": "Si bien esta fuente ponía de manifiesto en detalle la estrategia negociadora de Japón ante Estados Unidos, la misma ofrecía pocas claves acerca del pensamiento del Gabinete japonés que formulaba la estrategia, y casi ninguna información de valor operacional sobre las fuerzas armadas japonesas". (24) El propio Frange, cuyas opiniones son menos enfáticas que las de Levite y Kahn, dice que "Magic no era una especie de llave encantada que abriese las puertas del pensamiento japonés. Sus mensajes sólo revelaban lo que el Ministerio del Exterior transmitía a sus diplomáticos, y ese Ministerio estaba lejos de ser omnisciente. El Ejército y la Armada dictaban la política exterior japonesa, y estos últimos no siempre dejaban saber al Ministro del Exterior y sus asociados lo que estaban preparando sino hasta que las cosas marchaban lejos, a veces demasiado lejos..." (25)

(21) Levite: ob. cit., p.p. 70-71

(22) L. Kirkpatrick: **Captains Without Eyes**, Macmillan, New York, 1969, p.p. 84-85

(23) Kahn: ob. cit., p.p. 143-144

(24) Levite: ob. cit., p. 52

(25) Prange: ob. cit., p. 81

Si bien era inconcebible que ocurriese un ataque a Pearl Harbor sin la intención japonesa de iniciar una guerra contra Estados Unidos, lo contrario no sólo era posible sino también probable, es decir, que Japón diese comienzo a una guerra contra Estados Unidos atacando, por ejemplo, las Filipinas. (26) De hecho, la inmensa movilización japonesa hacia el sur de Asia concentró la atención norteamericana y contribuyó a reducir aún más la sensación de vulnerabilidad respecto de Pearl Harbor. Las masivas concentraciones de buques y tropas japonesas moviéndose hacia el sur crearon una especie de "hipnosis.. .distorsionando la atención militar y política norteamericana y actuando como camuflaje de la fuerza de tarea asignada a destruir la flota en Pearl Harbor". (27)

De hecho, los japoneses ejecutaron un refinado e ingenioso plan de engaño antes del ataque, que incluía, entre otros aspectos, otorgar permisos de salida a tierra a numerosos marineros de la flota imperial, reforzar las guarniciones al norte de Manchuria para dar la impresión de que se daría un golpe hacia esa dirección, enviar planes falsos a diversos comandantes y sólo sustituirlos poco antes de la ofensiva real, y proseguir las negociaciones con Washington como un medio adicional para reducir las sospechas del enemigo y mantenerle adivinando. (28) Como lo expresa Kahn: "Japón había cerrado todas las grietas de posible filtración. Sus negociadores en Washington no fueron notificados sobre el ataque. El conocimiento del mismo se limitaba a un estrecho círculo en Tokio. Los planes fueron distribuidos a mano a los buques de la fuerza destacada para el ataque. **Ninguna referencia al ataque salió jamás al aire, ni siquiera en código**". (29)

Algunos de aquellos que, como Wasserman, sostienen que Estados Unidos poseía suficiente información para razonablemente permitirle predecir el ataque, también admite que "A pesar de toda la inteligencia existente, nadie en Washington o Hawaii tenía la menor sospecha de que Pearl Harbor como tal se hallaba en peligro... La información no fue evaluada adecuadamente porque toda la política norteamericana, y su sistema de inteligencia, estaba orientada implícitamente por el supuesto de que un ataque japonés, si es que venía y cuando viniese, se produciría en el Lejano Oriente, cerca del Japón, lo cual no incluía un ataque a Pearl Harbor". (30) Wohlstetter, de su lado, siempre se cuida de aclarar que "Ninguna de las señales recibidas constituyó una indicación carente de ambigüedades de la intención japonesa de atacar a Estados Unidos (en particular a Pearl Harbor, AR). (31)

(26) R.H. Ferrel: "Pearl Harbor and the Revisionists", en: E M Robertson(ed.):**The Origins of the Second World War**, Macmillan London, 1973, p. 281

27) Prange: ob. cit., p. 435

(28) Wohlstetter: "Cuba and Pearl Harbor...", p. 704; Hybel- **The Logic of Surprise...**, p.p. 67-68

(29) Kahn: ob. cit., p. 147

(30) Wasserman: ob. cit., p. 166

(31) Wohlstetter: **Pearl Harbor...**, p. 211

Ahora bien, aun tomando en cuenta todas las limitaciones que obstaculizaban una adecuada recopilación de información por parte de Estados Unidos previamente a Pearl Harbor, y haciendo el necesario reconocimiento a la habilidad japonesa para ocultar sus propósitos y engañar al enemigo, conviene sin embargo enfatizar que las alertas de inteligencia, derivadas del análisis de la evidencia existente, no tienen que ser "perfectas" para ser creíbles, pues su función es advertir a los líderes políticos sobre un peligro aun si la evidencia no justifica una predicción firme. (32) Dicho esto, reitero que aquellos autores que, como Wohlstetter y Wasserman, señalan que existía abundante información antes del ataque **que en alguna medida** posibilitaba visualizar el peligro, también admiten que muchas de esas señales se hicieron claras sólo en retrospectiva, y que en su momento vinieron recubiertas de ambigüedad y "ruido". **Si la evidencia, antes del 7 de diciembre del 41, hubiese sido concluyente y definitiva, sería imperativo aceptar las teorías conspirativas sobre Pearl Harbor, cosa que considero inaceptable.**

Es muy común que creamos que la conducta de los otros es más coherente y planificada de lo que realmente es. Se trata de una extendida tendencia a establecer un orden y simplificar eventos complejos, de difícil explicación. En palabras de Jervis: "La gente quiere ser capaz de explicar en lo posible lo que acontece a su alrededor. Admitir que un fenómeno no puede ser explicado, o al menos que no puede explicarse sin añadir numerosas y complejas excepciones y correcciones a nuestras creencias, es psicológicamente incómodo e intelectualmente insatisfactorio". (33) El papel del azar, de los accidentes, de la confusión, de la estupidez y la falibilidad humana pocas veces recibe la consideración debida en el contexto del análisis de eventos complejos y decisivos, como es el caso de Pearl Harbor. En su lugar, con frecuencia surgen sospechas de que nada es "casual", de que grandes eventos necesariamente deben tener grandes causas, y de que planes siniestros -en lugar de complejas combinaciones de factores en sí comprensibles- explican situaciones que exigen un análisis sofisticado y desprejuiciado. Este tipo de análisis, que tome en cuenta la complejidad de un fenómeno como la sorpresa, está ausente de las tesis revisionistas, que una y otra vez se ponen de moda en Estados Unidos en tomo a Pearl Harbor.

Esta tendencia, como apunta Clarke, en cierta medida se explica por el todavía herido orgullo de no pocos norteamericanos ante el éxito de la sorpresa japonesa, orgullo que suscita una "desesperada necesidad de explicar lo ocurrido sin conceder victoria a las armas japonesas o admitir los errores y el exceso de confianza norteamericanos". (34) Mientras más importante es el tema, y mayor el

(32) Véase: R.K. Betts: "Surprise, Scholasticism, and Strategy" **International Studies Quarterly**, 33, 1989, p. 331

(33) Jervis: **Perception and Misperception...**, p. 319

(34) Citado por Buruma: "Ghosts of Pearl Harbor", p 9

número e intensidad de las creencias que se ponen en juego al respecto, más aguda es la tendencia a generar teorías conspirativas para explicar lo inaceptable.

En tal sentido, una de las versiones "conspirativas" sobre Pearl Harbor sostiene que Churchill recibió, y suprimió deliberadamente, una firme advertencia del ataque. La verdad, no obstante, es que los servicios de inteligencia británicos no fueron capaces de anticipar el ataque. (35) El más respetable y exhaustivo recuento de las actividades de inteligencia británicas durante la Segunda Guerra Mundial indica al respecto que: i) Los británicos "no poseían inteligencia de importancia que no fuese accesible a los norteamericanos, y de hecho, estos últimos tenían mucho que no veían los ingleses", ii) La evaluación de inteligencia británica previa a Pearl Harbor "implícitamente excluyó la perspectiva de un ataque directo japonés contra posesiones norteamericanas", en la expectativa de que las acciones japonesas en el Lejano Oriente intentarían minimizar "el riesgo de guerra contra Estados Unidos".(36)

En conclusión, la sorpresa en Pearl Harbor tuvo que ver con fallas de recolección e interpretación de inteligencia, y con la excelencia de los planes y operaciones japonesas. No fue producto de la estupidez, aunque la misma jugó su casi inevitable papel en ciertos momentos y circunstancias, ni tampoco de una conspiración fraguada por Roosevelt y / o Churchill, aunque a ambos, por sus propias razones, les "convenía" lo ocurrido: a Roosevelt porque con Pearl Harbor, el aislacionismo quedó temporalmente derrotado y Estados Unidos entró en la guerra; a Churchill, porque con la entrada de Estados Unidos en guerra, Inglaterra dejó de estar sola y ganó un aliado crucial. Es casi seguro que el debate en torno a Pearl Harbor no ha concluido aún, y posiblemente no concluirá jamás. Por largo tiempo se discutirá si con base en la evidencia en sus manos, los comandantes de la base norteamericana debieron prepararse mejor, con el objeto de estar en condiciones de enfrentar aún la peor contingencia. No obstante, a mi modo de ver, el caso de Pearl Harbor no pone de manifiesto una conspiración, sino simplemente otra instancia de la insuperable falibilidad humana.

(35) Véase: C. Andrew: "Churchill and Intelligence", en M. Handel (ed.): **Leaders and Intelligence**, p. 189

(36) F.H. Hinsley: **British Intelligence in the Second World War** , Cambridge University Press, New York, 1981, p. 76

6. BARBARROJA: UN ENGAÑO EXITOSO

El objetivo medular de la política hitleriana era la conquista de "espacio vital" hacia el este (Rusia), para la colonización y el disfrute de la "raza aria". Esta meta fundamental se hallaba en el centro de la visión del mundo del Führer nazi, como lo prueban innumerables testimonios. Hitler era capaz, sin desviarse de ese propósito clave, de actuar con gran flexibilidad táctica, pero jamás perdió de vista su rumbo estratégico. El enfrentamiento geopolítico con la URSS stalinista, así como la lucha mortal a nivel ideológico entre nazismo y comunismo, no impidieron sin embargo la materialización del pacto germano-soviético de 1939, que selló el destino de Polonia y abrió definitivamente las compuertas a la Segunda Guerra Mundial, poniendo de paso de manifiesto el oportunismo y flexibilidad táctica de ambos dictadores.

Hitler y Stalin, los archienemigos políticos e ideológicos, se estrecharon con ese pacto las manos a través de sus Ministros, y lograron lo que en ese momento cada uno buscaba: Hitler aseguró que su próxima invasión a Polonia no le atraparía en una guerra en dos frentes. Aun si los franceses y británicos cumplían su compromiso con Varsovia y declaraban la guerra a Alemania, nada podrían hacer militarmente, y ya no contarían con la posibilidad de una reacción soviética en defensa de los polacos. Además, con el pacto, Hitler obtuvo los suministros minerales y agrícolas que Alemania requería para seguir funcionando frente al bloqueo británico. Stalin, a su vez, ganó lo que para entonces más necesitaba: tiempo para reconstruir el Ejército Rojo, diezmado por las purgas de años anteriores, desmoralizado y totalmente vulnerable, y tiempo para prepararse en todos los terrenos para el casi seguro enfrentamiento futuro con la Alemania hitlerista. Con el pacto Ribbentrop-Molotov, la pesadilla de un combate a muerte entre una URSS solitaria y debilitada, y una Alemania nazi aguerrida y triunfante, se había disipado pasajeramente.

La **Blitzkrieg** de Hitler acabó con Polonia en 1939, y puso de rodillas a Francia en la primavera de 1940. No se había decidido aún el resultado de la "Batalla de Inglaterra", en el otoño de ese año, cuando ya el Führer nazi comenzó a impartir órdenes a objeto de que se elaborasen los planes operacionales para la venidera conquista de Rusia. Al igual que en el caso de Pearl Harbor, resulta conveniente analizar las motivaciones del líder nazi como preludio a la discusión de la sorpresa.

Al dar inicio a los preparativos para atacar a Rusia, sin haber terminado aún con Inglaterra, Hitler abrió la posibilidad de una nueva guerra en dos frentes - semejante a la Primera Guerra Mundial- opción que hasta entonces el Führer nazi había anatematizado como casi un suicidio para Alemania. La explicación que dio a sus colaboradores y jefes militares fue que, de acuerdo con sus cálculos, la Gran Bretaña se mantenía inflexible en la esperanza de que, si tan sólo el conflicto se prolongaba en el tiempo, la URSS entrase en guerra contra Alemania. Hitler llegó a la conclusión de que sus ejércitos serían capaces de conquistar Rusia en una sola campaña, corta y decisiva, al estilo de las ejecutadas contra Francia y Polonia. Con

Rusia a sus pies, desaparecería la última esperanza de los británicos, que se verían forzados a llegar a un arreglo con el dueño de la Europa continental. De paso, Hitler habría logrado su objetivo central de "espacio vital" en el este: "Rusia -dijo Hitler a sus generales a fines de 1940- es el factor que todavía cuenta para Inglaterra... Si Rusia es derrotada, la última esperanza inglesa perecerá. Alemania será la dueña de Europa y los Balcanes... La decisión, como resultado de esto, es que debemos arreglar el asunto de Rusia. Lo haremos en la primavera de 1941..." (1)

La apreciación del Führer nazi, según la cual Rusia sería dominada en una sola campaña relámpago, se basó en una grave subestimación del adversario. No obstante, antes de la invasión alemana, y hasta el momento -invierno de 1941- cuando las tropas soviéticas contraatacaron a las puertas de Moscú, el propio Stalin desconfiaba seriamente de la capacidad de sus fuerzas armadas para repeler el poderoso aparato bélico alemán. A pesar de la enemistad subyacente entre los regímenes nazi y comunista, a pesar del conocimiento de que el pacto germano-soviético era producto de temporales y efímeras conveniencias, a pesar de numerosos avisos de inteligencia acerca de las intenciones bélicas de Hitler, Stalin y el Ejército Rojo fueron tomados por sorpresa en junio de 1941. ¿Por qué?

El caso "Barbarroja" ofrece tres aspectos de particular interés en el estudio de la sorpresa. En primer término, Barbarroja fue en buena medida el producto de una gigantesca operación de engaño, dirigida a ocultar la verdadera **intención** de los masivos preparativos de invasión realizados en la frontera con la URSS antes del ataque. En segundo lugar, en vez de buscar que se **redujese** la sensación de vulnerabilidad de su adversario, para evitar por todos los medios hallarle en estado de alerta a la hora del ataque, Hitler quiso **aumentar** esa sensación, **pero solo hasta cierto punto**, a objeto de lograr dos cosas: i) que Stalin movilizase el grueso del Ejército Rojo hacia la frontera, donde los alemanes le aplastarían en grandes operaciones envolventes; ii) al mismo tiempo, no obstante, Hitler buscó que Stalin no colocase a sus fuerzas en estado de alerta, de modo de lograr la sorpresa. Para lograr esto último engaño a Stalin con la idea de un presunto "ultimátum". En tercer lugar, Barbarroja es un importante ejemplo de autoengaño, en este caso del propio Stalin, quien bloqueó su mente a las informaciones que apuntaban hacia a cercana invasión alemana, y contribuyó de esa forma a agudizar la magnitud e impacto de la sorpresa enemiga.

A diferencia de Pearl Harbor, cuando –según el modelo de Wohlstetter- los norteamericanos o bien no recibieron suficientes y adecuadas señales previamente al ataque, o bien las perdieron de vista debido al ruido que las ocultaba. La sorpresa en Barbarroja, fué predominantemente el resultado del "envío" deliberado, por parte de los alemanes, de señales **falsas**, que ni eran ambiguas ni estaban recubiertas de "ruido", señales que lograron convencer a Stalin, engañándole, y alcanzando así el propósito supremo del engaño y la estratagema en la guerra: hacer que el enemigo

(1) Citado por W. Warlimont: **Inside Hitler's Headquarters 1939-1945**, Weindenfeld & Nicolson London, 1964, p. 114

este "seguro, decidido, y equivocado".(2) Dicho de otro modo en Barbarroja, Hitler no confió tanto en el "ruido" ni en la -casi imposible- opción de ocultar sus capacidades operacionales, ya que, al contrario de Pearl Harbor, no se trataba de una fuerza de tarea naval deslizándose por el inmenso océano Pacífico, sino de millones de hombres, tanques cañones y vehículos blindados desplegándose en la propia frontera occidental de las Unión Soviética. **La tarea de los alemanes fue generar señales que, con un alto grado de veracidad y credibilidad aparentes, apuntaban en la dirección que Stalin quería y, por lo tanto, estaba dispuesto a escuchar.**

Siguiendo a Whaley, estoy usando acá los términos ruido y "señales" en un sentido un tanto diferente al impuesto por Wohlstetter. Como se recordará, de acuerdo con esta autora el "ruido" es información falsa o irrelevante que oculta o distorsiona el viaje de las "señales es decir de la información que en verdad revela las intenciones y capacidades del enemigo. En este caso, y para precisar la diferencia específica de Barbarroja, estoy planteando una diferencia entre "ruido", por un lado, y por otro "señales" **emitidas deliberadamente, falsas pero creíbles**, capaces de engañar a la víctima. Tal vez, para evitar confusiones, sea preferible hablar con un cierto tipo de ruido, deliberado y dirigido no a acrecentar la ambigüedad sino a reducirla en la mente del enemigo.

Stalin fue tomado por sorpresa no a causa del ruido o de las alertas ambiguas, sino porque los alemanes redujeron deliberadamente la ambigüedad de los avisos y alertas, definiendo una intención aparentemente clara, que Stalin **deseaba creer** pero que no era verdadera. En palabras de Whaley, "se logró la sorpresa a través del envío deliberado de señales falsas, no de señales ambiguas y menos aún de ruido para distraer". (3) El punto clave se refiere a la distinción entre "ruido", en un sentido general, y "desinformación deliberada" que, según Whaley, no deben ser confundidos o identificados.

La importancia de esta discusión se debe a que la tesis de Whaley contribuye a resaltar la sutileza y efectos de la gigantesca operación de engaño ejecutada por los alemanes; al mismo tiempo, esta visión de las cosas permite poner en perspectiva la actitud cerrada de Stalin frente a las múltiples "señales" **verdaderas** que recibió acerca de la inminencia de la invasión nazi. No se trata de manera alguna de atenuar la culpabilidad de Stalin ni su responsabilidad al dejarse tomar por sorpresa. Se trata, más bien, de precisar que las -al menos- 84 advertencias sobre el próximo ataque alemán que recibió Stalin antes del 22 de junio de 1941 no fueron desoídas por el líder soviético simplemente por estupidez o terquedad (y terquedad hubo en grandes dosis), sino también porque fue víctima de un acertado plan de engaño, en cuanto a la verdadera intención de su enemigo al desplegar sus ejércitos en la frontera.

(2) B. Whaley: **Stratagem, Deception and Surprise in War**, p.135

(3) B. Whaley: **Codeword Barbarossa** , p. 242

Inicialmente, la estrategia de engaño de Hitler se orientó a hacer creer a los soviéticos que el verdadero objetivo alemán era la invasión a la Gran Bretaña, a través del Canal de la Mancha. Sin embargo, el fracaso de la fuerza aérea alemana en la Batalla de Inglaterra, las dificultades para movilizar suficientes tropas y equipos en la costa atlántica a objeto de hacer creíble el engaño, y lo más importante, la dificultad para ocultar el enorme despliegue militar en la frontera soviética, hicieron ver a Hitler que esta estrategia fracasaría: era poco probable que los soviéticos creyesen que Alemania se aprestaba a invadir la Gran Bretaña cuando más del 80% de las fuerzas armadas alemanas eran desplegadas a pocos kilómetros de la línea fronteriza occidental de la URSS.

Hitler siempre sostuvo, ante la oposición de algunos de sus más hábiles jefes militares, que el objetivo operacional clave de la invasión a Rusia debía ser "la destrucción del poder vital ruso", entendiendo por tal el grueso de las fuerzas armadas, y no la captura de ciudades. (4) Para lograr semejante propósito, en una sola campaña relámpago, era indispensable que Stalin desplegase la masa fundamental del Ejército Rojo hacia la frontera; por ello, había que **amenazarle** y agudizar su sensación de vulnerabilidad. A la vez, para lograr la **sorpresa** era indispensable también que el Ejército Rojo no estuviese en estado de alerta a la hora de producirse la invasión. Esto último exigía que Hitler hiciese creer a Stalin que su propósito no era atacar, sino amenazar para **extraer concesiones de parte de la URSS**. El despliegue alemán fue por lo tanto "vendido" deliberadamente a Stalin como un instrumento de amenaza, que iba eventualmente a **conducir a un ultimátum**.

La evidencia indica que Stalin "compró" la estratagema de Hitler, y es por ello que el líder rojo no solamente no hizo caso a las numerosas advertencias sobre la verdadera intención del Führer nazi, sino que además se negó a colocar en estado de alerta a sus tropas **por temor a provocar a Hitler**, y así impulsarle a invadir. La actitud de Stalin sugiere que el jefe soviético concluyó que era posible negociar de nuevo con Hitler y llegar a un arreglo, posponiendo otra vez el fatídico y temido choque de armas. Stalin parece haber razonado que Hitler no iba a involucrarse en una guerra en dos frentes, que el Führer nazi necesitaba los suministros que le proveía la URSS, y que la movilización masiva de las fuerzas alemanas hacia la Unión Soviética era un "bluff, con el propósito de obtener mejores condiciones económicas y territoriales para así preparar mejor una ofensiva, sólo que más tarde. Stalin necesitaba tiempo, sabía que sus ejércitos no estaban listos para detener una invasión nazi, y sus deseos se sumaron a la eficaz operación de engaño de los alemanes, operación en la cual Hitler -casi siempre acertado cuando se trataba de olfatear las debilidades psicológicas de sus adversarios- tuvo mucho que ver.

(4) Citado por B. Leach : **German Strategy Against Russia 1939-1941**, Claredon Press, Oxford, 1973, p. 100

La estrategia de engaño ejecutada por los alemanes fue desarrollada con base en un tema central y varios temas secundarios. El punto central, como ya se dijo, era que Alemania se aprestaba a extender un ultimátum a la URSS, para hacer exigencias y lograr concesiones. Los temas complementarios, dirigidos a cubrir la verdadera intención de la movilización hacia el este, eran los de la presunta invasión a la Gran Bretaña (el movimiento al este fue presentado como un engaño a los ingleses), un ataque alemán masivo en Grecia y los Balcanes, y la necesidad de defenderse ante la posibilidad de un ataque ruso.

El engaño alemán funcionó en parte porque fue bien diseñado e implementado, y numerosas "señales" que anunciaban la intención de dar un ultimátum fueron deliberadamente enviadas a los rusos; además, el engaño funcionó porque fue sembrado en una mente, la de Stalin, que deseaba creer lo que los alemanes sutilmente estaban diciéndole. Stalin había querido ganar tiempo a través de su pacto con Hitler, pero la rapidez de los acontecimientos bélicos motorizados por la **Blitzkrieg** había transformado radicalmente el horizonte en un breve período. Stalin se había comprometido con una política que brindó una ayuda significativa al logro de las primeras conquistas de Hitler. Para el jefe soviético conceder que los alemanes se aprestaban a atacar masivamente a la URSS en 1941, implicaba aceptar que su política de pactar con los nazis y alimentar su maquinaria bélica había sido un monstruoso error. Era preferible creer que Hitler acabaría primero con Inglaterra, que la movilización hacia el este era un "bluff" destinado a pactar un nuevo y más favorable acuerdo para Alemania, y que los avisos sobre el ataque que se avecinaba no eran más que "provocaciones" elaboradas por "círculos reaccionarios" y por los propios británicos, deseosos de fomentar una guerra entre nazis y soviéticos. Como lo expresó el Almirante Kuznetsov: "Stalin veía el tratado de 1939 como un medio de ganar tiempo, pero el respiro fue considerablemente más corto de lo que había estimado. Su error estuvo en una apreciación incorrecta de **cuándo** tendría lugar el conflicto". (5)

Pocos jefes de Estado han tenido el privilegio de recibir una información tan completa sobre el riesgo que les amenaza como lo tuvo Stalin los primeros meses de 1941. Las advertencias provenientes de muy diversas fuentes fueron numerosas y en algunos casos detalladas. La información estaba allí, pero no existía la voluntad de creer en ella. Acá se aplica con especial intensidad la observación de George de acuerdo con la cual "tomar en serio una advertencia siempre acarrea la responsabilidad de decidir qué hacer al respecto"; esa responsabilidad puede hacerse muy pesada, una especie de "castigo" para líderes que tienen entonces que enfrentarse a la opción de tomar decisiones incómodas e indeseables. De allí que, en tales circunstancias, puede ocurrir - y eso posiblemente pasó a Stalin - que el

(5) Citado por A. Ainsztein: "Stalin and June 22, 1941" **International Affairs** , Vol 42, 1966, p. 670

dilema **se evada**, haciéndose los implicados menos receptivos a las noticias y avisos desagradables. (6) Puesto en otros términos, la admisión o aceptación de una advertencia requiere una **voluntad o disposición** de actuar al respecto y dar una respuesta. Para citar a Jervis: "cuando la gente está preparada a actuar en función de lo que conoce, no descarta las noticias desagradables". (7) Stalin no quería creer que el ataque alemán era inminente en 1941, por ello, fue mas fácilmente engañado.

Stalin contaba con los servicios de dos eficientes agencias de inteligencia, aparte de la, para ese entonces, nada menospreciable solidaridad del movimiento comunista internacional. Las dos agencias eran, a saber: el departamento exterior del aparato de seguridad interna (NKVD, después KGB),y el departamento de operaciones extranjeras del Estado Mayor (GRU, inteligencia militar). La información obtenida por estos organismos pasaba a manos del poderoso Departamento Central de Información, bajo el control directo del Buró Político del Partido Comunista Soviético, y más específicamente del Secretariado, sometido a Stalin El flujo de información suministrado por estas fuentes era presentado a Stalin por hombres como Beria (KGB) y Golikov (jefe del GRU). Hoy ya no quedan dudas acerca de la abundancia de los avisos recibidos por las agencias de inteligencia soviéticas sobre el inminente ataque alemán. El problema estuvo en que ni Stalin quería creer en las advertencias, ni los hombres encargados de transmitírselas se atrevían a decirle lo que el jefe rojo no quería oír. El terror stalinista funcionó para cerrarlos canales de información, y en otras ocasiones para distorsionarla.

En sus **Memorias**, el Almirante Kuznetsov relata una conversación sostenida en febrero de 1941 con Zhdanov, miembro del Buró Político y uno de los dirigentes más cercanos a Stalin. El marino preguntó a Zhdanov si este último consideraba las actividades alemanas en la frontera soviética como preparativos de guerra, y Zhdanov, posiblemente reflejando lo que pensaba el propio Stalin, "sostuvo que Alemania no estaba en posición de hacer una guerra en dos frentes. El interpretaba las violaciones del espacio aéreo soviético por parte de los alemanes, y la concentración de fuerzas en la frontera, como medidas de precaución tomadas por Hitler con el objeto de ejercer presión psicológica sobre el liderazgo soviético, nada más". (8) Para Zhdanov, las lecciones de la Primera Guerra Mundial mostraban que Alemania no podía ganar una guerra en dos frentes, y que Hitler no cometería el error de lanzarse contra la URSS sin antes haber sometido a la Gran Bretaña.

Stalin tenía sus razones para descartar los mensajes enviados por los servicios de inteligencia británicos y norteamericanos, ya que opinaba que éstos sólo buscaban enredarle en un conflicto bélico con los nazis. Pero hubo otras advertencias, de fuentes insospechables. Por ejemplo, Valentín Berezhkov, primer

(6) A. George: **Presidential Decision Making in Foreign Policy**, Westview Press, Boulder, Colo 1980, p.p 74-75

(7) Jervis: **Perception and Misperception** p. 375

(8) Citado por Ainsztein, p. 668

secretario de la embajada soviética en Berlín a principios de 1941, relata en sus **Memorias** que en marzo de ese año habían comenzado a acentuarse los rumores sobre el próximo ataque alemán contra la URSS. En mayo, en función de datos que incluían la fecha probable de la invasión, el personal especializado de la misión diplomática preparó un informe en el que se concluía que la ofensiva alemana era inminente. Este informe fue enviado de inmediato a Moscú. (9) Adicionalmente, las tres más famosas redes de espionaje soviéticas de la Segunda Guerra Mundial: la "orquesta roja", dirigida por Leopoíd Trepper y activa en Alemania, Francia, y Bélgica; el grupo dirigido por el geógrafo húngaro Sandor Radó (conocido bajo el nombre-código "Dora", y que contaba con los servicios del super-espía "Lucy") con sede en Suiza; y por último el enigmático y eficaz espía Richard Sorge, agente soviético basado en Tokio, todas ellas conocieron con anticipación detalles precisos sobre los planes alemanes contra la URSS, y los transmitieron a Moscú, sin que ello surtiese el efecto deseado.' Tanto Trepper como Radó sobrevivieron a la guerra y publicaron sus respectivas historias, que contienen revelaciones de gran importancia sobre sus labores de espionaje.

Trepper afirma que "En febrero (1941) envié un reporte detallado a Moscú, indicando el número exacto de divisiones alemanas que estaban siendo transportadas desde Francia y Bélgica hacia el este. En mayo, a través del agregado militar soviético en Vichy (sector no ocupado de Francia), General Susloparov, envié el plan de ataque alemán e indiqué su fecha original (15 de mayo), luego la fecha revisada y la fecha final". (10) Por su parte, Radó reproduce los textos de varios mensajes transmitidos a Moscú entre febrero y junio del 41, en los que se confirmaban no solamente la decisión de Hitler de atacar, sino que también se daban detalles sobre la cantidad, característica y distribución de las unidades alemanas desplegadas frente a la URSS. (11)

Stalin, sin embargo, no recibía este material de inteligencia en estado puro, es decir, tal y como era enviado por sus agentes en el exterior. Antes de llegar a sus manos, las más valiosas informaciones eran procesadas por Golikov (GRU, inteligencia del Ejército Rojo), quien rendía cuentas a Stalin. Los informes eran pasados al jefe rojo bajo dos clasificaciones: los provenientes de "fuentes confiables" y aquellos que se consideraban originados en "fuentes" dudosas". De acuerdo con el oficial que de hecho entregaba las carpetas de informes a Stalin, este último tomaba primeramente y con evidente interés lo clasificado como "dudoso", y lo revisaba predispuesto a reafirmar su inactividad ante los signos de una creciente amenaza nazi: Todo lo que, por el contrario, tendiese a señalar que Hitler había marcado a Gran Bretaña como su verdadero objetivo, y que los movimientos de tropas hacia el

(9) Ibid, p. 666

(10) L. Trepper: **The Great game**, Michael Joseph, London 1977, p.126

(11) S. Radó: **Codename Dora**, Abelard, London, 1977, pp. 55, 58

este no era más que una enorme y complicada treta, era clasificado por Golikov (consciente de lo que su jefe quería escuchar) como "confiable". Las vitales y cada vez más detalladas informaciones de Richard Sorge desembocaban inevitablemente en la carpeta de reportes "dudosos". El respetado historiador militar británico John Erickson afirma que: "La exposición completa del Plan Barbarroja fue ciertamente sometida por Golikov a Stalin, pero presentada -de acuerdo con el historiador soviético que leyó el documento- como la obra de agentes provocadores interesados en promover una guerra entre Alemania y la URSS. (12) El Mariscal Zhukov también sugirió en varias oportunidades que Golikov no transmitió a Stalin toda la evidencia existente sobre los preparativos bélicos de Hitler contra la Unión Soviética. El 20 de marzo de 1941 Golikov había enviado una nota a los miembros del aparato de inteligencia y espionaje, indicándoles que "todos los documentos que sugieran que la guerra es inminente deben ser asumidos como falsificaciones, emanadas de fuentes británicas o aun alemanas". (13)

Podría pensarse que estos testimonios reducen en alguna medida el grado de culpabilidad de Stalin en la debacle que sobrevino sobre la URSS en junio de 1941; no obstante, no hay que olvidar que Stalin deseaba creer que el ataque no se produciría, al menos no en ese momento, y que a pesar de los numerosos indicios acerca de su proximidad (no todos ellos suprimidos por Golikov), de los signos del cambio de actitud y la belicosidad nazis, de las múltiples violaciones del espacio aéreo soviético por parte de aviones de observación de la Luftwaffe, de las advertencias provenientes de diversas fuentes, y de los reportes de desertores alemanes que se pasaron a los rusos, a pesar de todo esto -repito- Stalin cerró sus oídos al murmullo creciente de los preparativos de Hitler. De esa manera, las tropas y tanques alemanes lograron abalanzarse sobre un ejército Rojo desprevenido y vulnerablemente concentrado cerca de las fronteras.

De los 3.800.000 hombres que en total integraban las fuerzas armadas alemanas, Hitler lanzó 3.200.000 contra al URSS, en la más ambiciosa de sus operaciones militares, la más grandiosa y cruel de las campañas de la Segunda Guerra Mundial. En palabras de Alee Nove: "No es posible culpar a Golikov por lo ocurrido. El sabía bien que su jefe pensaba que los alemanes no atacarían, al menos no ese año. Sabía igualmente que miles de oficiales habían sido fusilados por órdenes de Stalin sólo poco tiempo antes. Era demasiado arriesgado decir la verdad. El terror de Stalin, y su escogencia de hombres de segunda categoría como sus colegas y colaboradores cercanos, fueron factores que en mucho contribuyeron a aumentar su incapacidad para percibir la realidad". (14) Algunos comandantes soviéticos, actuando por iniciativa propia, lograron poner a sus tropas en estado de alerta poco antes de iniciarse la ofensiva alemana, pero en la mayoría de los frentes la sorpresa fue casi total. Stalin había cometido un gravísimo error.

(12) J. Erickson: **The Road to Stalingrad**, p.p 88-89

(13) Trepper: p. 127

(14) A. Nove: **Stalinism and After**, Allen & Unwin, London, 1975, p.83

A las 3:15 de la mañana del 22 de junio de 1941, la línea gigantesca de la frontera occidental soviética se iluminó con el niego de miles de cañones, tanques, aviones y tropas de infantería alemanas. El ataque había comenzado. A las 5:30 a.m., hora de Moscú, el Embajador alemán Von Schulemburg entregó a Molotov la declaración de guerra de Hitler. Fue solamente cuando su Ministro de Relaciones Exteriores le hizo llegar el documento, cuando Stalin se convenció de que definitivamente su país estaba en guerra con la Alemania hitlerista. El pacto con el Führer nazi había sido pieza clave de su política exterior; sobre el pacto descansaba su precaria seguridad, y mientras durase también sobreviviría su éxito. La guerra conmocionaba radicalmente los cimientos del régimen, y ponía en cuestión su enorme poder personal. Los costos de la victoria final fueron terribles, y quizás en no escasa medida habrían podido evitarse, sobre todo durante las primeras etapas, cuando "Barbarroja" se desató sobre Rusia por sorpresa como una tormenta incontenible de destrucción.

Stalin no sólo no creyó en la inminencia del ataque alemán, sino que tampoco fue capaz de tomar medidas preventivas capaces de amortiguar El peso de una sorpresa. ¿Por qué Stalin no tomó medidas de precaución? Esa es la pregunta que se hace, por ejemplo, el Almirante Kuznetsov, y dice que "Un hombre con la experiencia política de Stalin debió haberse dado cuenta de que la única manera de hacer entrar en razón aun agresor potencial, es demostrar la disposición de devolver golpe por golpe". Stalin sin embargo, al captar que sus cálculos habían estado equivocados, que "las fuerzas armadas soviéticas y el país como un todo no estaban preparados suficientemente para la guerra... reaccionó con furia contra las medidas preventivas de nuestras tropas. Llegamos así a una situación en la cual los aviones de reconocimiento alemanes fotografiaban nuestras bases y a nosotros se nos ordenaba no dispararles". (15) Esta es una reacción comprensible de parte de un militar, a la que sólo restaría añadir que Stalin actuó como lo hizo no sólo porque percibía la posibilidad de su trágico error, sino porque quería creer en el venidero "ultimátum" de Hitler, y no deseaba provocarle.

La serie de desastres que se inició para la URSS en junio de 1941,tuvo sus raíces en la estructura misma del sistema totalitario stalinista, en las purgas de los años 30, en el terror generado por un aparato represivo que impuso sobre el pueblo soviético la voluntad de un solo hombre, y también en la capacidad alemana para formular y ejecutar lo que un documento secreto de la época denominó "la más grande operación de engaño en la historia de la guerra". (16)

(15) Citado por Ainsztein, p. 670

(16) Véase H.H.Ransom: " Strategic Intelligence and Foreign Policy" , **World Politics**, Vol. 27, N.1, 1974, p. 143

7. CHAMBERLAIN Y EL APACIGUAMIENTO A HITLER

PERSONALIDAD POLÍTICA, SORPRESA, Y PERCEPCIÓN DE AMENAZA

Con razón se preguntaba Kissinger: "¿Cuál de los ministros que declararon la guerra en agosto de 1914 no habría retrocedido horrorizado si hubiese visto el estado del mundo en 1918, para no decir nada del estado actual?" (1) Esa terrible guerra fue verdaderamente trágica en lo humano, por su extrema crueldad, y en lo político, por los resultados que arrojó. En particular, la Primera Guerra Mundial no culminó en una paz de reconstrucción sino en una paz de retaliación. Los vencedores, especialmente Francia, perdieron de vista la importancia de la magnanimidad en la victoria, así como el imperativo de que la guerra, si es inevitable hacerla, lleve a una paz mejor y más sólida, y no a la creación de un nuevo y aún más extremo escenario de conflictos. El Tratado de Versalles logró precisamente eso: crear las condiciones para que la República democrática de Weimar, surgida en Alemania luego de la derrota, comenzase su existencia prácticamente condenada al fracaso, en vista del enorme peso socioeconómico de las reparaciones e indemnizaciones impuestas por los poderes victoriosos, y del rencor nacionalista contra las cláusulas discriminatorias de un tratado de paz carente de visión.

Dentro de ese cuadro, a partir de 1918 -cuadro al que se añadió la crisis económica de los años 20- el terreno estaba abonado para el nacimiento y acelerado desarrollo de movimientos políticos radicales de derecha e izquierda, y en general para la agudización de las confrontaciones sociales y la exacerbación de todos los odios y pasiones. Ese fue el marco donde surgió Hitler a la vida política. Con su carisma, sus dotes organizativas, su fanatismo y su implacabilidad, Hitler se insertó en medio de la decadencia y el resentimiento imperantes en ese tiempo y circunstancias, hasta conducir al movimiento nazi al poder en 1933.

Gran Bretaña y Francia habían salido triunfantes, pero severamente golpeadas, de la atroz contienda de 1914-18. Los sobrevivientes de la generación que se desangró en las trincheras durante la guerra, decidieron que su lema y línea de conducta en adelante sería: ¡nunca más! Jamás otra guerra y jamás otra matanza semejante. El clima de opinión, así como las condiciones económicas, sociales y políticas prevalecientes durante el período que se extendió desde el fin de la Primera Guerra hasta aproximadamente el momento en que Chamberlain, Daladier, Hitler y Mussolini firmaron el Pacto de Munich en septiembre de 1938, da forma al contexto en el cual surge la llamada "política de apaciguamiento", adelantada predominantemente por la Gran Bretaña, hacia Hitler y la Alemania nazi, política que se quiebra de manera definitiva en 1939. El principal arquitecto y promotor de esa

(1) H A Kissinger: **Un Mundo Restaurado**, FCE, México, 1973,p. 17

política fue Neville Chamberlain, Primer Ministro británico y personaje de extraordinario interés para el estudio de un aspecto del tema central de este estudio, que es el de la relación desde el punto de vista de la víctima, entre personalidad política, percepción de amenaza, y sorpresa.

El planteamiento que desarrollaré acá es que la personalidad política de Chamberlain, sus convicciones, y su visión del mundo, hacían muy difícil que percibiese con la necesaria claridad la amenaza que Hitler representaba; en consecuencia, Chamberlain se convirtió en una víctima particularmente vulnerable para las sorpresas diplomáticas del Führer nazi, cuya concepción de la política difería radicalmente de la de su antagonista. Este análisis permitirá también abordar el controversial tema de la atribución de responsabilidades individuales en el campo de la sorpresa, pues -como se indicó en la Introducción a este estudio- la formulación de un juicio equilibrado sobre el desempeño individual dentro de la complejidad del fenómeno sorpresa, exige tomar en cuenta los condicionamientos del ambiente y a la vez evaluar los criterios, valores, y convicciones de los actores individuales, sin subestimar la relevancia de ninguno de estos factores. De allí que sea indispensable primeramente, ubicar la política de apaciguamiento en su contexto histórico, e intentar un juicio ponderado acerca de sus motivaciones y evolución, para luego introducir el elemento individual, referido a Chamberlain, a sus propósitos y expectativas, y finalmente emitir una opinión sobre su desempeño personal y sobre las razones que condujeron al dramático fracaso del apaciguamiento a Hitler.

La política de apaciguamiento promovida por Chamberlain sigue siendo hoy objeto de controversia. Por un tiempo, en los años inmediatamente posteriores al fin de la Guerra Mundial, la opinión dominante la condenó en forma total, como una línea débil y vergonzosa de entreguismo y cobardía ante las dictaduras fascistas. Un segundo tipo de interpretación, insuperablemente representada por el brillante y polémico libro de A.J.P. Taylor, *Los Orígenes de la Segunda Guerra Mundial* (2), muestra el proceso que culmina en la invasión alemana a Polonia en 1939, incluyendo la política de apaciguamiento, como un rumbo de malentendidos, pleno de estupidez y cálculos equivocados pero no necesariamente malintencionados, que terminó llevando a Hitler y los demás líderes de la época a una guerra que en el fondo ninguno quería. Más recientemente, algunos historiadores han salido a la defensa de Chamberlain (3), presentando el apaciguamiento como un curso de acción natural y racional, dadas las circunstancias económicas y militares de la Gran Bretaña en los años 30, la fragilidad de la situación estratégica inglesa, y el impacto posible de una nueva guerra sobre la estabilidad doméstica de los países en pugna, así como en la redefinición de la distribución mundial del poder geopolítico.

(2) A.J.P. Taylor: **The Origins of the Second World War**, Penguin, Harmondsworth, 1974

(3) Véase, por ejemplo, John Charmley: **Chamberlain and the Lost Peace**, Macmillan, London, 1989

A mi modo de ver, para entender el apaciguamiento, y a Chamberlain, es necesario esforzarse por mirar con empatía la posición de la dirigencia británica en los años 30, antes de que su política se hiciera pedazos con el estallido de la guerra. A Chamberlain, como argumentaré, no se le puede en justicia condenar de plano; es necesario tratar de comprender el conjunto de circunstancias dentro de las cuales actuó. Sólo así es posible formular un juicio crítico equilibrado acerca de un proceso complejo, reacio a las simplificaciones.

En primer término, no cabe duda de que la realidad geopolítica del imperio británico para la época era precaria y frágil. Existía una contradicción fundamental entre, por un lado, las exigencias externas de la Gran Bretaña -que requerían un masivo programa armamentista para proteger los extensos intereses imperiales alrededor del mundo- y, por otro lado, las demandas internas de la nación británica, que se traducían en reforma social, repliegue geopolítico, y estabilización económica, todo lo cual, en síntesis, apuntaba hacia la paz y no la guerra. (4) Esta realidad geopolítica, que generaba dilemas de muy difícil resolución, ha llevado a algunos historiadores a concluir que, dadas las condiciones prevalecientes, el apaciguamiento, en una versión u otra, era prácticamente inevitable como línea de conducta en política exterior. (5) Dicho en otros términos y éste me luce un juicio razonable, conviene analizar "lo que era factible, no lo que era deseable" (6), de modo de pronunciarse con objetividad en tomo al problema. Esto es de especial importancia ya que, en segundo lugar, Chamberlain y sus colaboradores eran hombres de Estado de gran experiencia y capacidad, no eran exactamente ingenuos o estúpidos. De allí que sus errores, que arrojan tantas y tan significativas lecciones, exijan un tratamiento equilibrado.

Ahora bien: ¿qué fue, y qué es, una política de "apaciguamiento" ? El fracaso de Chamberlain, y la opinión radicalmente adversa por muchos años prevaleciente respecto de su persona, han dado al término una connotación esencialmente negativa, transformándole de palabra que -en los años 30- designaba una política admitida por numerosos políticos y por buena parte del público como razonable y sensata, a palabra o concepto "malo" y condenable por antonomasia. Este resultado semántico pierde de vista que, tradicionalmente, en el marco europeo, el "apaciguamiento" fue una política basada en **concesiones hechas desde una posición de fuerza, dentro de límites siempre bajo control del "apaciguador»***, y en función de un propósito "ético" de estabilización del orden y contención de los conflictos. (7) Ciertamente, el Pacto de Munich en 1938 no reflejó esa

(4) P. Kennedy: "Appeasement and British Defense Policy in the Interwar Years", **British Journal of International Studies**, 4,1978, p.166

(5) Véase, N.H.Gibbs: **Grand Strategy**, Vol. I, HMSO, London, 1976

(6) R. Meyers, citado por Kennedy, p. 166

(7) W.R. Rock: **British Appeasement in the 1930s**, Arnold Publishers, London, 1977, p. 25

concepción "positiva" del apaciguamiento, pues fue un tratado al que se llegó en una especie de atmósfera de desesperación, que culminó en la aceptación, bajo presión y angustia de las exigencias del adversario, y que condujo a la desintegración de Checoslovaquia (cuyos líderes ni siquiera participaron en las negociaciones) y el traslado bajo dominio nazi de numerosas personas sin un plebiscito legitimizador. En palabras de Herz, la "inmoralidad" en que desembocó el apaciguamiento de los años 30 se encuentra en la disposición final de sus ejecutores "a colocar la libertad de individuos, grupos y naciones enteras, su independencia del control fascista, en la mesa de negociaciones, y de, en última instancia, convertirlas en instrumento para hacer concesiones unilaterales". (8)

Chamberlain tomó el camino del apaciguamiento con base en tres factores: i) Como ya se dijo, en principio y en abstracto, el apaciguamiento no es en sí mismo condenable, dentro de ciertos límites, como estrategia de conducta en política exterior. Chamberlain calculó que una línea de acción sustentada en concesiones y compromisos razonables, no sólo era éticamente aceptable y deseada por la mayoría en Gran Bretaña y Europa en general. sino que era el camino más esperanzador y eficaz para lograr el objetivo -para él prioritario por encima de todo- de preservar la paz. ii) En segundo lugar, Chamberlain adoptó el apaciguamiento como la respuesta más adecuada ante los serios dilemas geopolíticos y económicos del Imperio Británico esos años. (9) iii) Por último, Chamberlain hizo de su versión del apaciguamiento una línea política muy personal, en cuanto que sus más íntimas convicciones, valores, motivaciones y percepciones intervinieron de manera decisiva en la formulación y ejecución de la estrategia diplomática hacia Hitler, dando a esa estrategia un sello muy propio, que eventualmente produjo su fracaso.

El escenario geopolítico que movió a Chamberlain tenía tres rasgos fundamentales: i) La naturaleza singular de la economía británica, en extremo dependiente del comercio, muy vulnerable al impacto de una crisis internacional e incapaz de contar en caso de guerra con masivos recursos domésticos (como Estados Unidos y la URSS), o de hacerse casi autárquica (como Alemania). ii) La naturaleza global de la vulnerabilidad estratégica británica, a la cabeza de un Imperio que enfrentaba amenazas y asumía obligaciones virtualmente en todos los continentes y océanos del planeta, sin capacidad militar para combatir con éxito contra más de un oponente de envergadura a la vez. iii) La situación política doméstica británica que, a pesar de su aparente tranquilidad, no era impermeable a los vientos revolucionarios que sacudían Europa, y donde empezaba a moverse un poderoso impulso de reforma social, que a su vez requería recursos financieros crecientemente escasos.

(8) J.H. Herz: "The Relevancy and Irrelevancy of Appeasement, **Social Research**, XXXI, 3, 1964, p. 318

(9) Véase, R.P. Shay, Jr: **British Rearmament in the Thirties. Politics and Profits**, Princeton University Press, Princeton, 1977

No le falta razón a Charmley, en su honesta defensa de Chamberlain, cuando sostiene que este último consultó numerosas veces la opinión de sus colaboradores financieros y militares, que casi al unísono, y con perseverancia a lo largo del tiempo, pintaron en los tonos más sombríos los dilemas estratégicos británicos: "Los informes del Estado Mayor militar eran pesimistas, pero Chamberlain les consultó, como también lo hizo con el Ministerio del Exterior. Es por tanto un exceso de severidad condenar a Chamberlain porque, presuntamente, no consultaba la opinión de expertos, mientras por otro lado también se le condena **por no haber desestimado los puntos de vista de los expertos**". (10) Ciertamente, si los reportes del Tesoro británico sobre las perspectivas financieras en ese tiempo eran sombríos, mucho más pesimistas eran las apreciaciones de los militares, que se explicaron en diciembre de 1937 con estas palabras: "No vislumbramos aún un momento en que nuestras fuerzas tengan la capacidad suficiente para proteger nuestro comercio, territorio, e intereses vitales frente a Alemania, Japón, e Italia a la vez... No podemos enfatizar demasiado la importancia que, a nuestro modo de ver, tiene para la defensa imperial cualquier acción política internacional que pueda implementarse, a objeto de reducir el número de nuestros enemigos potenciales y de ganar el apoyo de potenciales aliados". (11)

No basta entonces criticar a Chamberlain exclusivamente por falta de decisión y voluntad -y hubo un momento a partir del cual esa falta de coraje se hizo incuestionable-, hay que tomar en consideración igualmente la **falta de medios** en que se sustentó la política de apaciguamiento, una política asumida en función de consideraciones prácticas, de un sentido de culpabilidad nacional (inglés, en relación con Versalles), de presunta superioridad moral (que permitía combinar la disuasión con las concesiones a los dictadores), de misión personal por parte de su principal arquitecto, y todo ello montado sobre los endeble andamios de una fatal incompreensión acerca de la naturaleza de Hitler y su régimen.

Una cosa es apreciar las dificultades y dilemas que enfrentaba la dirigencia británica en los años 20 y 30, y otra distinta justificar en sus distintos aspectos su acción hacia Hitler. Lo esencial es no emitir opiniones basadas tan sólo en el beneficio que nos da la perspectiva histórica. Por ello hay que introducir el elemento individual, y seguir a Chamberlain a lo largo de su propio proceso, para llegar a una opinión ponderada sobre su actuación. En ese orden de ideas, es crucial ante todo constatar que, al igual que la inmensa mayoría de sus compatriotas, Chamberlain repudiaba las dictaduras fascistas, pero a la vez, con esa frialdad característica de los "políticos de consenso" -a diferencia de los de "convicción"- (12), concluía que ya

(10) Charmley, p. 71

(11) Citado por P. Kennedy: "Appeasement, en G. Martel (Ed.): **The Origins of the Second World War Reconsidered**, Alien & Unwin, Boston, 1986, p. 153

(12) Distinción establecida por Max Weber, en: **El Político y el Científico**, Alianza Editorial, Madrid, 1972, Primera Parte

que no podía remover por la fuerza a Hitler y Mussolini, o hacerles desaparecer con un acto de magia, **Gran Bretaña tenía que aprender a vivir con ellos en paz**, e intentar alcanzar compromisos en aquellas áreas conflictivas, donde las exigencias de los adversarios parecían "legítimas" y ameritaban una reconsideración. La única condición que Chamberlain exigía era que los cambios tuviesen lugar de manera pacífica, como el resultado de negociaciones y no como producto de la fuerza o de la amenaza de su uso: "Actuar así frente a los dictadores implicaba riesgos, que a Chamberlain no se le escapaban; pero eran pocos comparados con la única alternativa que veía, es decir, el continuo deterioro de las relaciones hasta que, en sus propias palabras, 'las últimas barreras se derriben y comience un conflicto que, muchos pensamos, puede significar el fin de la civilización'. La política de Chamberlain, tal y como él mismo la juzgaba, era tan razonable que no podía concebir que alguien se opusiese a lamismaen forma sincera". (13)

No obstante, el apaciguamiento a Hitler tenía una grieta que se fue haciendo más amplia y profunda con el paso del tiempo, hasta que llegó un punto en que se abrió de tal modo que resultaba imposible no verla, a menos que -como ocurrió a Chamberlain- la terquedad y la ceguera, producto del orgullo y del capital moral invertido a lo largo del camino, bloqueasen la razón. Esa grieta era la errada apreciación según la cual Hitler era un estadista razonable, permeable a la persuasión, con puntos de vista sobre la política y la guerra esencialmente semejantes a los del propio Chamberlain, quien había proclamado en un banquete en 1937 que "la naturaleza humana, que es la misma en todas partes, debe rechazar con toda su fuerza la pesadilla de la guerra". (14) En realidad, y para desgracia de Chamberlain y del mundo entero, Hitler era un ideólogo fanatizado, para el cual "la guerra era la norma y la paz la excepción". (15)

Chamberlain, por el contrario, se describía a si mismo como un hombre de paz hasta las raíces de mi alma". (16) Nada le iba a desviar, hasta las horas amargas del otoño de 1939, de su terca misión de "hallar decencia aun en los dictadores", y así impedir una guerra que "nada gana, nada cura, nada concluye". (17) Estas últimas frases de Chamberlain son extraídas de su correspondencia de la época, enviada a sus dos hermanas, y sólo analizada a partir de 1975, cuando los papeles privados del ex-Primer Ministro fueron abiertos al escrutinio de los historiadores. Esas cartas y otros documentos permiten hacerse una imagen mucho más clara y una opinión más firme sobre el curso de acción seguido por Chamberlain, y las severas limitaciones del mismo.

(13) Rock, p. 27

(14) Ibid

(15) S.Haffner: **The Meaning of Hitler**, Macmillan, New York, 1979, p. 112

(16) Citado en Charmley. p. 133

(17) Citado en Sidney Áster: "Guilty Men.The Case of Neville Chamberlain", en R. Royce & E. M. Robertson (eds.): **Paths to War**, Macmillan, London, 1989, p. 241

Sus principios eran, por una parte, que "no se debe amenazar a menos que se esté en posición de ejecutar las amenazas"; por lo tanto, hasta que Gran Bretaña estuviese adecuadamente preparada en el terreno militar debía "ajustar su política a las circunstancias... y soportar con paciencia y hasta buen humor acciones que quisiéramos afrontar de manera diferente". (18) Chamberlain consideraba francamente que el Tratado de Versalles tenía defectos que los alemanes, con razón, exigían rectificar. Su política buscaría entonces atenuar el descontento, remediar las quejas y desactivar las áreas de peligro. En cuanto al rearme británico, Chamberlain se opuso tenazmente a crear un poderoso ejército de tierra, concentrando los relativamente escasos recursos que estaba dispuesto a invertir en las fuerzas aéreas y navales.

Keith Feiling, el primer biógrafo que tuvo oportunidad de explorar los papeles privados de Chamberlain, concluyó que "ganar tiempo para armarse y hacer frente a una guerra inevitable... nunca fue su principal motivación... simplemente la justicia de la paz y el rechazo de la guerra". Esto fue corroborado por Horace Wilson, estrecho colaborador y confidente del Primer Ministro: "nuestra política nunca fue diseñada para posponer la guerra, o para permitirnos entrar en guerra más unidos y fuertes. El propósito del apaciguamiento fue evitar la guerra para siempre". (19) El estudio desapasionado del proceso diplomático entre 1937 y 39 corrobora, en mi opinión, el punto de Wilson: aunque en abstracto Chamberlain decía estar dispuesto a ir a la guerra por una causa suprema, que nunca definió con precisión (20), en la práctica su odio hacia la guerra era tal que penetraba las fronteras del pacifismo a ultranza. Al mismo tiempo, su férrea disposición a considerar a Hitler bajo el prisma de la política "normal" entre Estados, que negocian en función de objetivos limitados y de compromisos, le colocó constantemente en desventaja frente al Führernazi, quien era un verdadero "revolucionario", movido por una visión del mundo basada en el conflicto y orientado por un propósito estratégico inflexible, aunque preparado a obtenerlo con flexibilidad táctica y el mayor oportunismo. (21)

El ineluctable proceso de erosión de una política que, no obstante sus buenas intenciones, y su ubicación en un marco de debilidad relativa, adolecía de insuperables fallas de análisis -en relación con la naturaleza del hitlerismo- de fallas psicológicas, por cuanto dejaba siempre la iniciativa en manos de un adversario sin escrúpulos de ninguna especie, y de fallas éticas por cuanto se predicaba en la posibilidad de negociar con la libertad e independencia de otros, ese proceso de bancarrota gradual -repito- llegó a su punto culminante con el Pacto de Munich y la

(18) Ibid.,p.p.243,247

(19) Ibid.,p.250

(20) Ibid. p. 242

(21) Véase A Bullock: "**Hitler and The Origins of the Second World War**", en E.M. Robertson (ed.): *The Origins of the Second World War*, 'Macmillan, London, 1973,p. 193

desmembración forzada de Checoslovaquia, pacto suscrito por Chamberlain, Daladier, Hitler y Mussolini en septiembre de 1938. Si bien hasta ese momento la política de apaciguamiento pudo haber sido defendida con algún grado de sensatez y razonable honorabilidad (aunque hubiese sido indispensable complementarla con medidas de rearme más firmes, así como con una más flexible política de alianzas que incluyese a la URSS), Munich decretó su colapso, **pero Chamberlain no lo vio así.** y siguió cultivando ilusiones por varios meses más.

En efecto, dada la todavía débil posición militar británica en 1938 -debida en no escasa medida a la pusilanimidad de sus líderes, las serias advertencias contra la guerra provenientes hasta de los jefes militares del Imperio, la ambigüedad e indecisión francesas, y el raquíto respaldo expresado por los dominios británicos alrededor del mundo, a lo que se sumaba la aparente fuerza de los argumentos de Hitler a favor de la autodeterminación de las minorías alemanas en Checoslovaquia-Munich podía ser defendido por Chamberlain con cierta confianza, y de hecho obtuvo, al menos inicialmente, amplio apoyo de sus compatriotas. No obstante, Munich tuvo poderosos críticos, quienes con razón señalaron que el acuerdo se obtuvo a expensas de una nación pequeña y débil, cuya libertad y soberanía fueron seriamente comprometidas. Este aspecto ético adquirió mayor prominencia a medida que Chamberlain prosiguió su rumbo de apaciguamiento, hablando del nacimiento de una "nueva era", ello a pesar del precio pagado en Munich, del maltrato experimentado a manos de Hitler, y de la masa de información disponible en Londres acerca de los preparativos de nuevas agresiones por parte de Alemania. (22) Con semejante actitud, Chamberlain debilitó aún más la capacidad de resistencia a Hitler, erosionando los ya deteriorados mecanismos materiales y psicológicos que podrían haber contenido al Führer nazi, y alentándole a nuevas aventuras. Los apologistas de Munich, de acuerdo con los cuales Chamberlain tenía que continuar ganando tiempo para rearmarse, no hallan confirmación de ese propósito en los papeles privados del entonces Primer Ministro, para el cual, ciertamente, ganar tiempo era importante, pero **no para prepararse mejor para una guerra que ya a muchos lucía inevitable, sino para evitar la guerra a toda costa.** Chamberlain hablaba ante el Parlamento acerca de su intención de fortalecer los arsenales británicos, pero en privado decía que: "Mucha gente está perdiendo la cabeza y pensando y hablando como si Munich hubiese hecho más probable la guerra, en vez de menos inminente... Si bien hay brechas que cubrir, no creo que debamos realizar extensos gastos adicionales a los programas (de rearme) que ya tenemos... (pues) la parte conciliatoria de nuestra política es tan importante como el rearme". (23)

El 15 de mayo de 1939 Hitler ocupó Praga y el resto de Checoslovaquia, pisoteando así el Pacto de Munich, y tomando otra vez por sorpresa a sus adversarios (como lo había hecho antes de remilitarizar la zona del Rin, y al anexar Austria). Ello empezó a disipar "el resto de fe" que Chamberlain alguna vez tuvo en

(22) Rock, p. 88

(23) Citado en Áster, p. 251

la palabra del dictador, pero no alteró su odio a la guerra y su creencia en el apaciguamiento, en las condiciones de creciente debilidad en que conducía esa política: "nunca acepto -escribió en privado- la opinión de que la guerra es inevitable... No veo qué otra cosa podamos hacer, a menos que extendamos un ultimátum a Alemania... eso significaría la guerra y no voy a ser el responsable de presentarlo. Debemos seguir rearmándonos y procurando cuanta ayuda podamos, en la esperanza de que algo ocurra que rompa el maleficio, bien sea la muerte de Hitler o la toma de conciencia de que nuestra defensa se ha hecho demasiado fuerte y hace inconcebible un ataque". (24) En público, afirmó que "Aunque uno deba sufrir desengaños y frustraciones de vez en cuando, la meta que nos guía es demasiado importante para el futuro de la humanidad como para que la abandonemos o dejemos de lado a la ligera". (25)

El 31 de marzo de 1939, Gran Bretaña y Francia dieron en conjunto una "garantía" de defensa a Polonia, la nueva presa de los propósitos expansionistas de Hitler. Es clave, no obstante, tener claro que Chamberlain concibió la "garantía" como una **señal** para Hitler, no como una especie de declaración de guerra. Se trataba, de paso y en su perspectiva, de una garantía de la independencia de Polonia **y no de sus fronteras entonces existentes**, de modo que seguía abierta la posibilidad de negociar y ceder. Por último, la garantía polaca no implicó la búsqueda activa del único instrumento militar concreto que habría podido ser empleado para detener a Hitler: una alianza con la URSS, que colocase al Führer nazi ante la disyuntiva de una guerra en dos frentes en caso de atreverse a invadir Polonia. La pusilanimidad de los líderes británicos y franceses empujó a Stalin a los brazos de Hitler, y el 24 de agosto se firmó el pacto de no-agresión nazi-soviético. El 1º de septiembre, el Führer nazi desató la furia de su **Blitzkrieg** contra los polacos. El 3 de septiembre, su política de apaciguamiento hecha añicos, y vencido el plazo de un ultimátum, Chamberlain anunció que Gran Bretaña se hallaba en guerra con Alemania! Esta vez, fue Hitler el tomado por sorpresa, pues su experiencia hasta entonces le había llevado a menospreciar de tal manera a sus adversarios occidentales que no creyó que tendrían el coraje de declararle la guerra. (26)

Resulta casi patético constatar que, aún después de todas estas pruebas, de que ya la guerra había sido declarada, y de las lecciones aprendidas acerca de la naturaleza de Hitler y su régimen, **Chamberlain continuó creyendo en la posibilidad de una paz negociada** hasta mayo de 1940, cuando la invasión a Francia terminó con sus restantes esperanzas. (27) Chamberlain creía que la guerra sería de "resistencia" ("a waiting war"), y que Inglaterra soportaría mejor que

(24) Ibid.,p.253

(25) Citado en Charley. p. 166

(26) Alan Bullock, **Hitler**, Penguin, Harmondsworth, 1972, p.p. 490- 559

(27) Channley, p. 197

Alemania la "guerra de nervios". Su intención era proseguir el rearme y fortalecer el bloqueo, pero sin tomar medidas ofensivas: "no creo que los holocaustos se requieran para lograr la victoria", escribió el 23 de septiembre del 39, y el 8 de octubre manifestó su expectativa de que "si se nos permite continuar esta política, habremos ganado la guerra en la primavera". (28) En realidad, en la primavera comenzó la guerra.

Chamberlain se definió a sí mismo como "un hombre de paz", y ello, lejos de ser condenable es más bien, a mi modo de ver, digno de elogio. No obstante, el principal deber de un estadista es proteger a la comunidad a la que se debe, y desafortunadamente, en el mundo de la política real, ello exige estar en ocasiones preparado para ir a la guerra. Chamberlain no lo entendió así, y por ello, lamentablemente, adelantó una política de apaciguamiento que en lugar de fortalecer las posibilidades de una paz de equilibrio, alentó la sed de conquista de Hitler.

Como apunta Levite, las características de la personalidad de los líderes pueden aumentar o disminuir -según el caso- su capacidad de percibir amenazas y de reaccionar a tiempo ante advertencias, evitando así la sorpresa. (29) Churchill, el más agudo y persistente crítico de la política de apaciguamiento de Chamberlain, percibió tempranamente la amenaza de la Alemania hitlerista, y llevó adelante una incansable campaña para alertar a sus compatriotas, y en especial al Parlamento británico, acerca de la tormenta que estaba tomando cuerpo en el horizonte europeo. Churchill, al contrario de Chamberlain, era un "político de convicción", no "de consenso"; su larga y agitada experiencia militar y política, así como sus "paradigmas" mentales, le hacían ver la política en términos de conflicto. El contraste entre Churchill y Chamberlain tiende a corroborar el punto expuesto por Jervis, según el cual "Aquellos que tienen razón, en la ciencia y en la política, sólo raras veces se distinguen de aquellos que se equivocan por su habilidad para evaluar elementos específicos de información... Más bien, las expectativas y predisposiciones de los que aciertan, proporcionan una mejor explicación de sus éxitos, frente a los que yerran" (30) Como "hombre de paz", Chamberlain estaba en franca desventaja en un combate frente a Hitler, para quien la guerra no era ni siquiera, "la continuación de la política por otros medios", sino su **culminación**.

(28) Citado en Áster, p. 257

(29) Levite, ob. cit, p.p. 143-144

(30) Jervis, ob. cit., p. 179

8. LA OFENSIVA TET: VIETNAM 1968

La ofensiva Tet, ejecutada en enero-febrero de 1968, fue la batalla decisiva de la guerra de Vietnam. (1) Su planificación, desarrollo e impacto tienen gran interés para el tema de la sorpresa, por varias razones: En primer término, la **sorpresa** como tal tuvo un efecto clave, que dio a Tet el carácter de evento decisivo en el proceso de salida de Estados Unidos de Vietnam. En segundo lugar, Tet fue una sorpresa **dentro** de la guerra misma, es decir, la ofensiva no dio inicio a la guerra, que ya estaba en curso por varios años, sino que se produjo a pesar de que, presuntamente, la víctima debía haber estado en actitud de mayor alerta, y sin ninguna duda acerca de la identidad del adversario, así como tampoco en cuanto a que el enemigo iba a hacer todo lo que estuviese en sus manos para golpear con la mayor fuerza posible. En tal sentido, Tet pone aún más de relieve las dificultades del análisis y predicción de inteligencia. En tercer lugar Tet fue planificada con base en un serio **error de cálculo político** de parte de sus ejecutores, y el efecto de Tet, a pesar de favorecerles, no era exactamente el que buscaban los que la llevaron a cabo. En cuarto lugar Tet fue diseñada en el marco de una amplia estrategia de engaño, con características en algunos sentidos peculiares. Por último. Tet fue una derrota **militar** para sus ejecutores (Vietnam del Norte y las fuerzas guerrilleras en el Sur, denominadas por los norteamericanos "Vietcong"); sin embargo, Tet se tradujo en una importante victoria **política**, que es el terreno donde en definitiva se define la victoria y se aprecia la derrota. En resumen, la ofensiva Tet debe considerarse como un caso especialmente exitoso de ataque por sorpresa, ya que fue la sorpresa misma y no sus consecuencias **militares**, la que alteró el balance de voluntad política entre los combatientes.

Como casi siempre ocurre en la sorpresa estratégica, la ofensiva Tet no cayó "del cielo" sobre norteamericanos y sus aliados en Vietnam del Sur. Los servicios de inteligencia en el terreno, en especial la estación de la CIA en Saigón, además de las otras agencias militares trabajando en Vietnam y en Washington, anticiparon en no escasa medida aspectos relevantes del ataque que se avecinaba. Pero todo ello dentro de un contexto de ambigüedad, de confusión, de dudas y de incertidumbre acerca de las verdaderas intenciones del adversario, así como sobre sus reales objetivos. El General Bruce Palmer Jr., quien luchó en Vietnam, sostiene que Tet logró la sorpresa, y que "si bien esperábamos problemas alrededor de Tet (fiesta del año nuevo lunar en Vietnam) fuimos sorprendidos por el momento específico del ataque -creíamos que el enemigo no violaría la tradicional tregua de esos días, y desataría su ofensiva después- así como por la naturaleza de su ataque" (2) Palmer

(1) Un análisis de conjunto sobre la guerra de Vietnam puede hallarse en mi libro, **Estrategia y Política en la Era Nuclear**, Editorial TECNOS, Madrid, 1979, p.p. 272-291

(2) B. Palmer, **The 25-year War. America's Military Role in Vietnam**, The University Press of Kentucky, Lexington, 1984, p.p. 78, 167

se pregunta: "¿Y por qué la sorpresa, por qué los comandos norteamericanos se dejaron sorprender, a pesar de la amplia evidencia a su disposición?" Y prosigue así: "La respuesta es más psicológica que militar, mas emocional que profesional. Fueron víctimas de su excesivo optimismo, y de la hábil estrategia de engaño del General Giap" (gran estratega norvietnamita, vencedor de los franceses en Dien Bien Phu y principal arquitecto de Tet, AR) (3) El entonces Presidente de Estados Unidos, Lyndon Johnson, quien había sido informado acerca de la inminencia de una ofensiva, sin embargo resumió así -más tarde- su impacto: "fué más masiva de lo que habíamos anticipado, no esperábamos que atacasen tantas ciudades como lo hicieron, no creímos que alcanzarían el nivel de coordinación que lograron... (además) la fuerza atacante era mayor de la que habíamos estimado". (4) Por su lado, los autores de los **Papeles del Pentágono** escribieron poco tiempo después del evento que "La ofensiva Tet, aunque había sido prevista, tomó al comando y al público norteamericanos por sorpresa, y su fuerza, duración e intensidad prolongaron el choque"(5)

El impacto de Tet sobre la opinión pública norteamericana fue tal que pronto surgió toda una tesis según la cual el comando militar norteamericano en Vietnam había estado engañando deliberadamente a los medios de comunicación, al país en general, y al gobierno en particular. Sobre la verdadera fortaleza del adversario que enfrentaban en la antigua Indochina. (6) Si bien los detalles de esa controversia no interesan acá, es útil mencionarla, pues indica que, ciertamente predominaba un optimismo exagerado entre los militares estadounidenses en Vietnam sobre las perspectivas de la guerra, lo cual en alguna medida explica la imagen un tanto complaciente, existente a nivel de opinión pública, hasta el choque de Tet. La ofensiva fue sin embargo, - conviene enfatizarlo- una sorpresa "relativa", como casi todas, y si bien sus planificadores tuvieron gran cuidado en ocultar sus objetivos específicos el proyecto global. Así como el análisis de las condiciones y supuestos que sustentaban el venidero ataque fueron en general conocidos por la inteligencia norteamericana durante los meses previos al ataque: "Hacia septiembre de 1967, el Comité Central (del Partido Comunista de Vietnam del Norte, AR) comenzó a despachar órdenes a todas las principales secciones en el Sur, y la inteligencia norteamericana de inmediato empezó a captar información sobre la próxima ofensiva. Ya en diciembre, en los círculos gubernamentales en Washington, se conocía la posibilidad de un ataque generalizado, que incluiría asaltos a numerosas ciudades y áreas urbanas". (7)

(3) Citado en: H.G. Summers, **On Strategy**, Dell, New York, 1982 p 210

(4) Citado en: G. Kolko, **Vietnam: Anatomy of War**, 1940-1945 Unwin, London, 1986, p. 306

(5) Ibid.

(6) Véase: T.L. Cubbage, "Westmoreland vs. CBS. Was Intelligence Corrupted by Policy Demands?", en: M. Handel (ed.), **Leaders and Intelligence**, p.p. 118-180

(7) Kolko, p. 305

Varios factores se combinaron para generar la sorpresa. Es fundamental señalar, en primer lugar, el hecho de que, hacia mediados de 1967, la evaluación del comando militar de Estados Unidos en Vietnam les indicaba que Estados Unidos y sus aliados estaban ganando la guerra. (8) Ello, de un lado, debía alertarles acerca de la posibilidad de que el adversario hiciese una movida "desesperada" para torcer el rumbo de la contienda; pero, por otro lado, la estimación positiva sobre el curso del combate, y la situación de relativo abatimiento del enemigo, hacía difícil para los norteamericanos prever una recuperación sustancial en corto plazo. Tal vez acá se encuentra la explicación esencial de la sorpresa de Tet: en medida no subestimable Tet fue una jugada, una riesgosa apuesta de parte del liderazgo revolucionario vietnamita. Su objetivo con Tet no era otro que **ganar la guerra** en el Sur, encendiendo la chispa de un **levantamiento popular generalizado** contra Estados Unidos y el gobierno "títere" de Vietnam del Sur. Sin esa insurrección popular, que sería un resultado **político** de la ofensiva militar, Tet difícilmente podría infligir una derrota militar a Estados Unidos, con su enorme poder de fuego y gigantescos recursos humanos y materiales. Como mínimo, posiblemente, los comunistas esperaban que Tet detendría por un tiempo el avance de las operaciones norteamericanas en el Sur, creando las bases para una reanudación, en mejores condiciones, de una guerra de desgaste.

Ahora bien, en su debate sobre la estrategia a seguir, la dirigencia comunista colocó casi todo el énfasis en la insurrección popular como productora del colapso enemigo que se buscaba, en el ataque militar actuando como catalizador del levantamiento de masas. Según la evaluación de Giap y otros estrategas vietnamitas, la estabilidad política del gobierno de Vietnam del Sur, y su base de apoyo popular, estaban seriamente erosionadas, y también se hallaba en declinación el respaldo a la guerra dentro de Estados Unidos. En función de estos cálculos, parcialmente errados, se programó y llevó a cabo el ataque.

Giap formuló una estrategia sustentada en la coordinación de la lucha militar, en manos de las unidades regulares del Norte y de las guerrillas del Sur (estas últimas en mayoría); la lucha política dirigida a estimular la protesta popular, e iniciativas diplomáticas destinadas a confundir y engañar al gobierno estadounidense y a retrasar su respuesta ante los indicios de una inminente ofensiva. De acuerdo con Giap, la combinación de estos frentes de lucha actuaría como un "multiplicador de fuerza" favorable a sus objetivos. Todo esto sena desatado con máxima eficacia a través de la sorpresa. Según Giap, los comandantes norteamericanos eran especialmente vulnerables "subjetivos y altivos, y siempre han sido tomados por sorpresa y derrotados". (9)

(8) J.J. Wirtz, **The Tet Offensive. Intelligence Failure in War**, Cornell University Press, Ithaca, 1991, p 119

(9) Ibid., p. 62

Lo cierto, a pesar de la confianza de Giap, es que todos se equivocaron de algún modo en relación con Tet, tanto los que ejecutaron el ataque como sus víctimas. Los comunistas esperaban generar una insurrección popular, y ésta no se produjo. Los norteamericanos creían que estaban ganando la guerra, pero Tet demostró una capacidad de reacción, una perseverancia, un coraje imprevistos de parte de sus adversarios. En alguna medida, los comunistas tomaron en cuenta la influencia de la opinión pública norteamericana como un factor que ayudaría a contener la respuesta de Washington a la ofensiva; sin embargo, Giap pensaba que el electorado en Estados Unidos requeriría uno o dos años adicionales de "ni victoria ni derrota" en Vietnam antes de cansarse de la guerra, pero Tet aceleró significativamente el proceso y prácticamente dio inicio aun irreversible proceso de retirada de parte de los norteamericanos. En palabras del General norvietnamita Do: "No logramos nuestro principal propósito, que era desatar una insurrección general en el Sur. Pero logramos asestar severos golpes e infligir graves pérdidas a los norteamericanos y sus títeres... No era nuestra intención inicial producir tal impacto en Estados Unidos, pero fue un resultado afortunado para nosotros". (10)

El General Westmoreland, comandante militar supremo de Estados Unidos en Vietnam para la época, dijo esto sobre Tet: "Es debatible que los líderes del Norte hayan creído realmente que eran capaces de inducir una insurrección en el Sur... Pero lo que verdaderamente interesaba era demostrar que Estados Unidos sólo podía ganar la guerra a un costo muy superior al que ya estaba pagando." (11) Esta es una observación importante, ya que Westmoreland captó un aspecto central del efecto de Tet en Washington y sobre el electorado norteamericano: la ofensiva, que produjo elevados costos humanos y materiales a ambos bandos, puso de manifiesto que el sacrificio requerido para "ganar" en Vietnam era excesivo. Así como los norteamericanos fueron sorprendidos por la magnitud y fuerza de la ofensiva, sus ejecutores fueron a su vez sorprendidos por el rápido y decisivo resultado político que tuvo Tet en Estados Unidos. Así, el general norvietnamita Van Tra confesó que: "En la planificación de Tet en 1968, no evaluamos correctamente el balance específico de fuerzas entre nosotros y el enemigo, y no nos dimos cuenta de que el enemigo aún poseía considerables capacidades, mientras que las nuestras seguían siendo limitadas... Nuestros objetivos estaban más allá de nuestras posibilidades, y se basaban en parte en nuestros deseos subjetivos. Por ello sufrimos grandes pérdidas en hombres y equipos, en especial cuadros de calidad a varios niveles, lo que sin duda nos debilitó..." (12)

(10) Ibid., p.p. 57-58

(11) W.C. Westmoreland, **A Soldier's Report**, Doubleday New York 1976,p.378

(12) Citado en: S. Karnow, **Vietnam: A History**, Penguin Books New York, 1983, p. 544

Van Tra se refería seguramente a la infraestructura político-organizativa del Frente de Liberación Nacional en el Sur ("Vietcong"), que emergió de la clandestinidad durante Tet para unirse a la ofensiva militar, y fue diezmada por el poder de fuego norteamericano. Las graves pérdidas comunistas llevaron a Westmoreland, entre muchos otros, a sostener que Estados Unidos logró una decisiva victoria (militar) en Tet, y que "la prensa y la televisión transformaron lo que sin lugar a dudas fue una catastrófica derrota militar para el enemigo en una presunta debacle para Estados Unidos y sus aliados..." (13) Desafortunadamente para el comandante norteamericano, su conclusión, aunque cierta en un sentido (los comunistas experimentaron graves pérdidas militares), constituye un craso error de apreciación en otro, ya que la "victoria" en la guerra se define en términos políticos, no militares. En ese orden de Ideas, Tet fue un triunfo para los comunistas, **aunque no por las razones que esperaban.**

El éxito de la sorpresa en Tet tuvo mucho que ver con la puesta en marcha de una ingeniosa y efectiva estrategia de engaño por parte de los norvietnamitas y el Vietcong. Esa estrategia tuvo un ingrediente pasivo, destinado a cubrir en lo posible en un manto de secreto los preparativos del ataque. El elemento activo se compuso principalmente de ataques secundarios, dirigidos a atraer y distraer importantes fuerzas norteamericanas hacia áreas de menor significación, alejándolas de las zonas urbanas donde se colocaría el peso fundamental de la ofensiva. Entre estos ataques, el más relevante fue el sitio a la base norteamericana de Khe Sanh. La realización del ataque durante la fiesta de Tet, que es muy especial para los vietnamitas y que nunca antes había sido violada de esa forma, también contribuyó a la sorpresa (pero a la vez ganó antipatías adicionales a los comunistas entre la población de Vietnam del Sur). Los comunistas iniciaron igualmente una campaña diplomática hacia el gobierno de Estados Unidos, suavizando sus posiciones negociadoras y pretendiendo así que se disponían a llegar a acuerdos, confundiendo todavía más la situación. De paso, al hacer públicas esas posturas más flexibles, los comunistas aspiraban a sembrar divisiones en el bando aliado, haciendo creer a los survietnamitas que Estados Unidos podía estar dispuesto a alcanzar un arreglo negociado de la guerra. (14) Los comunistas, desde luego, no pudieron ocultar por completo sus planes, entre otras razones porque les era indispensable, en vista de la ambición de sus objetivos, distribuir instrucciones y órdenes con cierta amplitud. No obstante, como he sugerido en otras partes de este estudio, los planificadores de una estrategia de engaño **tienen que asumir que -como mínimo- algunos indicios de sus intenciones caerían en manos enemigas.** Lo clave es asegurarse que el adversario fije la vista en los ataques secundarios, y dirija la atención fuera de la órbita central de la ofensiva.(15)

(13) Westmoreland, p. 391

(14) Wirtz, p.p. 62-63, 65-66

(15) Ibid., p.p. 80-81

Dentro de la estrategia de engaño de los comunistas, el sitio a la base norteamericana de Khe Sanh jugó un rol primordial. Si bien durante diciembre del 67 y las tres primeras semanas de enero del 68, los servicios de inteligencia norteamericanos recopilaban abundante información que indicaba que los comunistas se alistaban a atacar áreas urbanas instalaciones gubernamentales, y bases militares a todo lo largo de Vietnam del Sur, estas "señales" venían acompañadas de otras que apuntaban hacia la concentración de importantes unidades regulares del ejército de Vietnam del Norte alrededor de Khe Sanh, en la zona fronteriza. Influidos por la analogía de Dien Bien Phu (la aislada guarnición francesa que se rindió a las fuerzas nacionalistas del Vietminh también comandadas por Giap, en 1954), Westmoreland y otros jefes militares norteamericanos concentraron su atención y recursos en la remota base fronteriza, asegurándose de impedir una repetición de la amarga experiencia francesa años atrás. El asalto comunista a Khe Sanh, que tenía el objetivo esencial de distraer, empezó el 21 de enero, pocos días antes del comienzo de la ofensiva Tet como tal. Alrededor de 6.000 "marines" norteamericanos usaron 100.000 toneladas de municiones contra sus 20.000 sitiadores en Khe Sanh, sitiadores que también tuvieron que soportar una cerrada ofensiva aérea de parte de aviones desplegados desde tierra y desde portaviones norteamericanos cerca de la costa. Westmoreland decidió enviar cerca de la mitad de los batallones de maniobra norteamericanos hacia las zonas fronterizas, cayendo en el señuelo de Giap. (16)

A pesar de sus notables éxitos, Tet no generó la insurrección popular esperada por sus planificadores. Las dudas de Westmoreland al respecto no se justifican, pues existe extensa evidencia de que, en efecto, el principal objetivo de Tet era ganar la guerra a través de la instigación de un levantamiento general contra el gobierno de Vietnam del Sur. (17) Esta fue una de las razones fundamentales que contribuyeron a confundir a los servicios de inteligencia norteamericanos y a producir la sorpresa, pues -de acuerdo a una investigación del gobierno de Estados Unidos- "los comandantes y oficiales de inteligencia norteamericanos vieron esas exhortaciones a una insurrección popular masiva como mera propaganda comunista, y no como un verdadero plan de acción". (18) Los comunistas **erraron su cálculo político en Tet**, pero los servicios de inteligencia norteamericanos no se percataron de ello: "Los analistas norteamericanos reconocieron que el enemigo estaba preparando una gran ofensiva, pero no creyeron la información que indicaba que las unidades guerrilleras del Vietcong iban a atacar las ciudades del sur a objeto de instigar una insurrección de masas. **Los norteamericanos poseían mejor información acerca de las simpatías políticas de la población urbana sur vietnamita que sus adversarios**, quienes se equivocaban de plano al suponer que

(16) Kolko, p.p. 305-306

(17) Wirtz, p. 60

(18) U.S. Congress: **U.S. Intelligence Agencies and Activities**, House Select Committee on Intelligence, 94th Congress, 1st Session 1975, p.p. 1996-7

el pueblo se levantaría para respaldar la ofensiva. Ya que los analistas norteamericanos estaban convencidos de que los ataques comunistas no provocarían una revuelta popular contra el gobierno de Vietnam del Sur, descartaron la información al respecto como mera propaganda. Su evaluación fue parcialmente correcta: no se materializó la revuelta, pero los comunistas sí atacaron las áreas urbanas en forma masiva durante Tet". (19)

Ahora bien, los comunistas sí creyeron su propia "propaganda", que de hecho reflejaba correctamente sus planes y objetivos. De allí que el general norvietnamita Tran Do dijese que "Con toda honestidad, no alcanzamos nuestro mayor objetivo, que era generar una insurrección de masas en el Sur". (20) La información en manos de los analistas de inteligencia norteamericanos era abundante y contenía numerosas señales que apuntaban en la dirección correcta, pero esa información chocaba con lo que los norteamericanos **sabían**, tanto acerca de la actitud política de la población urbana en el Sur (en general anticomunista), como sobre la situación militar del adversario (en aparente deterioro) Por ello, la incapacidad de anticipar el error de cálculo del enemigo confundió a los norteamericanos. (21)

Lo ocurrido muestra que los "paradigmas" vigentes previamente a Tet ejercieron significativa influencia en la evaluación de información nueva, que esos criterios sólo cambiaron lentamente, o no lo hicieron, facilitando así la sorpresa. De hecho, los aumentos en la actividad del adversario durante las semanas previas al ataque fueron interpretados como meras movidas tácticas dentro de una estrategia **defensiva**, no como los preparativos para una ofensiva, lo cual se ajustaba mejor a la creencia en el debilitamiento de la capacidad militar norvietnamita y del Vietcong. (22) La perplejidad de los analistas norteamericanos, acentuada por la dificultad de asimilar los errores de cálculo del adversario, fueron sintetizados por un oficial de inteligencia del ejército que admitió: "Si hubiésemos tenido en nuestras manos la totalidad del plan de batalla del enemigo, no lo hubiésemos creído". (23)

La ofensiva Tet falló en cuanto a su objetivo principal, que era generar una rápida terminación de la guerra a través de una insurrección de masas; sin embargo, de manera no anticipada, el choque de la sorpresa en Estados Unidos puso en marcha un proceso político que eventualmente condujo a la retirada norteamericana de Vietnam. Los servicios de inteligencia norteamericanos tuvieron un razonable desempeño en cuanto a la recolección de información sobre lo que se avecinaba; sin embargo, en el terreno del análisis se vieron limitados por los ya conocidos

(19) J.J. Wirtz, review of R. Adier, *Reckless Disregard*. en: *Intelligence and National Security*, Vol 2. N. 4, 1987, p.p. 180-183

(20) Citado en: Kamow, p. 535

(21) Wirtz, *The Tet Offensive*, p. 128

(22) *Ibid.*, p. 179

(23) Citado en :Summers, p. 210

problemas que generan la ambigüedad, el "ruido" y la estrategia de engaño del enemigo, aparte de poco flexibles convicciones propias. Importantes decisores militares norteamericanos en Vietnam conocieron con anticipación indicios que mostraban el cuadro general de la venidera ofensiva, pero no con el tiempo ni la claridad suficientes para impedir o reducir de manera efectiva el impacto psicológico de los ataques. (24) Hubo fallas de estimación en cuanto a la misma probabilidad del ataque, pues prevalecía la tendencia a creer que el enemigo se hallaba seriamente debilitado, así como en cuanto al lugar y al momento específico de inicio de la ofensiva. Los analistas norteamericanos "reconocieron que las operaciones militares de Estados Unidos en Vietnam habían tenido un fuerte impacto sobre los comunistas, pero no cayeron adecuadamente en cuenta de que, al intervenir de ese modo en el conflicto, obligaban al enemigo a buscar una nueva vía para hacer frente a la amenaza... (Los norteamericanos) se convencieron de que sus unidades militares no podían ser neutralizadas a través de innovación estratégica alguna, violando de esa forma el principio de jamás subestimar a un adversario en tiempo de guerra". (25)

Los norvietnamitas y el Vietcong experimentaron en Tet un grave revés militar pero obtuvieron una significativa victoria política y psicológica. Su empleo de la sorpresa dio resultados que excedieron las expectativas más optimistas, logrando introducir en el ánimo de su principal adversario una duda insuperable acerca de la conveniencia de su participación en una guerra que sólo prometía mayores costos, sin claras perspectivas de una pronta terminación. Un siglo y medio antes de Tet Clausewitz había descrito ese tipo de resultado: "No todas las guerras -escribió en **De la Guerra**- tienen que ser peleadas hasta que uno de los bandos en pugna colapse por completo. Cuando los motivos y las tensiones de la guerra son menos intensas para un lado que para el otro, uno puede imaginar que la mínima perspectiva de derrota lleve a ese bando psicológicamente más débil, a ceder. Si el otro bando considera que ello es probable, obviamente se concentrará en producir tal resultado, en lugar de tomar el camino más largo y duro de tratar de derrotar totalmente a su adversario en el terreno militar". (26) Giap siguió a Clausewitz al pie de la letra, quizás sin proponérselo.

(24) Wirtz, **The Tet Offensive**, p. 258

(25) Ibid, p.p. 270-271

(26) Citado en Summers, p. 43

9. LA SORPRESA EN LA GUERRA DEL YOM KIPPUR- MEDIO ORIENTE, OCTUBRE DE 1973

El ataque combinado egipcio-sirio, realizado en octubre de 1973, tomó por sorpresa a las fuerzas armadas de Israel. La sorpresa fue ante todo política y psicológica, pues los israelitas estaban convencidos de que, ya que los árabes sabían que no podían ganar una guerra en el terreno militar contra el Estado judío, y a la vez **sabían que Israel lo sabía**, no se iban a aventurar a lanzar un ataque. Además, luego de su rápida y eficiente victoria de 1967 ("Guerra de los Seis días"), la auto-complacencia se había apoderado en buena medida de los decisores políticos y militares de Israel, así como de sus analistas de inteligencia; ello les hacía psicológicamente poco aptos para asimilar a tiempo la posibilidad de una ofensiva general árabe, en condiciones de inferioridad militar.

La sorpresa árabe fue también militar, en tres aspectos: i) Los árabes sorprendieron con un significativo cambio de doctrina estratégica, es decir, del conjunto de concepciones en las que se sustentaba su modo de hacer la guerra. En lugar de buscar objetivos ambiciosos se centraron en objetivos militares limitados, que favoreciesen sus fortalezas y acentuasen las vulnerabilidades del adversario, ii) Los árabes sorprendieron en cuanto al salto exponencial en la calidad de su desempeño en batalla, producto de un cuidadoso entrenamiento y de adecuada motivación, iii) Los árabes sorprendieron en el campo tecnológico, con la introducción masiva, por primera vez, de sistemas de armamentos (misiles antiaéreos y antitanques) cuya existencia era conocida, pero que no habían sido utilizados con tal intensidad y eficacia previamente.

Finalizada la guerra, Israel estableció una Comisión destinada a analizar las causas de la sorpresa y atribuir responsabilidades. El Reporte de este órgano ("Comisión Agranat") señaló específicamente al Director de Inteligencia Militar y su principal asistente en la sección de investigación -entre otras personas- como responsables de las fallas de evaluación que permitieron el éxito de la sorpresa egipcio-siria. Estos oficiales, indica el Reporte, no dieron la alerta necesaria para que Israel movilizase a tiempo sus fuerzas.

De acuerdo con la Comisión, fueron tres las razones principales que explican la falta cometida: i) La inflexible adhesión de los decisores militares y jefes de inteligencia a una cierta "concepción" sobre las condiciones de un posible ataque árabe, condiciones que variaron entre 1967 y 1973, que debieron ser sometidas a revisión constante, pero que sin embargo fueron dogmáticamente sostenidas como criterios para evaluar la amenaza. La pérdida de validez de la "concepción" no fue por tanto apreciada, y los cambios introducidos por los árabes en el marco de condiciones para un posible ataque no fueron captados y asimilados, ii) La inteligencia militar se había comprometido a dar en cualquier escenario un aviso oportuno sobre la cercanía de un ataque, a objeto de movilizar a tiempo las reservas y de considerar la posibilidad de un ataque aéreo preventivo. Este compromiso se hizo elemento

importante de los planes de defensa de Israel, pero la comisión Agranat no halló bases suficientes para sustentar semejante garantía de cumplimiento, iii) En los días inmediatamente precedentes al ataque árabe, la inteligencia militar israelí acumuló abundante información sobre los preparativos del enemigo, información que fue o bien asfixiada dentro de los estrechos y rígidos esquemas de la "concepción", o bien desestimada a la ligera, explicándosele como meros ejercicios militares o movidas puramente defensivas. (1)

Este juicio crítico que -como veremos- requiere ser explicado y en alguna medida cuestionado, ha sido adoptado por buen número de estudiosos del episodio, quienes argumentan de manera un tanto simplista que "La falla de inteligencia de Israel tiene en común con varias otras el hecho de que no se debió a la carencia de información, sino a la incorrecta evaluación de la información que se tenía". (2) Un importante militar y ex- Ministro israelí por su parte, afirmó que "Las fuerzas de Defensa de Israel tenían toda la información sobre el poder del enemigo, su despliegue, y sus sistemas de armamento avanzado. El error estuvo en la evaluación de los datos de inteligencia y no en la ausencia de información acertada y confiable". (3) Estos juicios, a mi modo de ver, adolecen de una adecuada consideración del hecho, ya discutido recurrentemente en este estudio, de que la información "acertada y confiable" pocas veces existe en estado puro en la tarea de inteligencia; los datos vienen envueltos en una caja de resonancia confusa y ambigua, y en ocasiones los datos que se creía poseer en realidad no se tenían. Por todo ello, la atribución de responsabilidades, a veces necesaria como instrumento de sanción político-burocrática, es de relativamente secundario interés cuando lo que en verdad se trata es de ir a fondo en la explicación de una falla de inteligencia, en especial de una falla tan grave.

Como indiqué antes, después de 1967, la "concepción" israelí sobre las condiciones de un futuro ataque árabe estipulaba lo siguiente: i) Egipto no atacaría Israel hasta que su fuerza aérea no adquiriese la capacidad de ejecutar acciones de "penetración profunda" en el territorio del Estado judío, en particular contra los campos aéreos (negando a Israel el dominio absoluto del aire que tuvo en 1967, así como la posibilidad de amenazar, sin contrapartida, las ciudades árabes con bombardeos). ii) Siria atacaría Israel en unión a Egipto y coordinadamente. (4) Esta evaluación se sustentaba en evidencia proveniente de los debates militares árabes, y asumía un cálculo racional de disuasión : si Egipto no podía responder ante la

(1) State of Israel, **Agranat Report**, Government Press Office, Jerusalem, April 2, 1974, p. 9

(2) A. Shlaim, "Failures in National Intelligence Estimates: The Case of the Yom Kippur War", **World Politics**, Vol. 28, N. 3, 1976, p. 349

(3) C Bar-Lev, citado en: Shlaim, p. 350

(4) **Agranat Report**, p. 7

amenaza de ataques en profundidad contra su territorio y ciudades, Egipto no atacaría. Este análisis era bastante plausible y convincente, pero también insuficiente, pues se concentraba en exceso en una sola condición -mejoramiento de la capacidad de ataque aéreo-cerrando el panorama a la consideración de otras opciones. (5)

En abril de 1973, los jefes militares árabes se reunieron en El Cairo para examinar la situación. El Ministro de Guerra egipcio, General Ismaíl, reveló más tarde las conclusiones de este encuentro: "Nuestra apreciación fue que Israel poseía cuatro ventajas básicas: su superioridad aérea su habilidad tecnológica, su eficiente entrenamiento, y su posibilidad de recibir amplia y continua ayuda militar de Estados Unidos. El enemigo tenía también las siguientes desventajas: sus líneas de comunicación eran largas y extendidas en diversos frentes, lo cual las hacía difíciles de defender; sus recursos humanos eran escasos, y por eso no podía aceptar pérdidas severas; sus condiciones económicas le impedían realizar una guerra larga; y por último, el enemigo padecía de auto-complacencia en sus propias capacidades y de auto-engaño sobre las características de su adversario". (6) De hecho, existía un cierto ingrediente -luego de 1967-de subestimación israelí hacia las aptitudes militares árabes. Para explotar sus puntos débiles era imperativo, de acuerdo con Ismaíl, forzar a Israel a distribuir sus contrataques por separado y en diversos frentes, lo cual le restaría fuerza. Ello implicaba concertar una estrategia árabe común, que fue lograda con la incorporación de Siria como participante activo, y de Jordania en un rol de apoyo.

Los árabes, por otro lado, tenían que negar a Israel la opción estratégica de bombardear con su fuerza aérea ciudades egipcias y sirias, lo cual exigía obtener los medios para retaliar. La llegada, poco antes del inicio de las hostilidades (verano del 73) de misiles soviéticos SCUD-B (tierra-tierra, capaces de alcanzar ciudades israelitas, del mismo tipo usado posteriormente por Irak en las guerras del Golfo contra Irán y Estados Unidos y sus aliados), dio a los árabes el instrumento de contra-disuasión requerido.

Ya hacia mayo del 73, la estimación pesimista sobre las capacidades militares árabes debió haber sido sometida a una reconsideración sistemática por parte de los servicios de inteligencia israelíes, en vista de la aceleración de los suministros de armamentos soviéticos, y de la significativa reorientación de la doctrina militar árabe (aunque sobre este último aspecto, la estrategia de engaño árabe sembró mucha confusión). Este cambio tuvo un componente político y varios novedosos ingredientes militares. En lo político, los árabes clarificaron con precisión la naturaleza de la guerra que iban a lanzar, así como su fin político. No se trataba de una operación dirigida a infligir una derrota total al enemigo, buscando su

(5) J.G. Stein, "Intelligence and Stupidity Reconsidered: Estimation and Decision in Israel, 1973", **The Journal of Strategic Studies**, Vol. 3, N. 2, 1980, p. 156

(6) Citado en: The Insight Team of The Sunday Times: **Insight on the Middle East War**, Deutsch, London, 1974, p. 37

aniquilación. El propósito en esta oportunidad era crear una nueva situación política en el Medio Oriente mediante una campaña militar limitada, concentrada alrededor del Canal de Suez y en la frontera entre Siria e Israel. Para ello, los árabes concibieron un plan que mantendría la operación de las fuerzas de tierra bajo la constante protección de un "paraguas" antiaéreo, integrado por un denso sistema - nunca antes usado con tal magnitud y eficacia- compuesto a su vez por una extensa red de baterías misílicas soviéticas, complementadas por nuevos cañones de repetición antiaéreos, también de origen soviético. Además, la infantería árabe cruzaría el canal -utilizando novedosos sistemas para tender puentes en corto tiempo- provista de miles de misiles antitanque, a objeto de detener la contraofensiva blindada de Israel, en otra innovación operativo-tecnológica que tomó por sorpresa al adversario.

Esta ofensiva limitada, que descargaba una campaña a través del desierto del Sinaí, estaba diseñada para sacar ventaja de las fortalezas árabes y para maximizar los problemas para el adversario. Los objetivos militares limitados eran suficientes para lograr el fin político de "descongelar" la situación del Medio Oriente y forzar a Israel a negociar. En consecuencia, Sadat dictó sus instrucciones a los jefes militares egipcios de acuerdo con el fin político de su plan: "Preparar las fuerzas armadas para tener éxito en una ofensiva que romperá el hielo político en Medio Oriente". Y el Director de Operaciones egipcio, General Gamasy, formuló en estos términos el objetivo militar.-Llevar a cabo una ofensiva limitada, destinada a establecer una cabeza de puente del otro lado del canal". (7)

En Israel, los servicios de inteligencia reaccionaron con lentitud, ante la evidencia que apuntaba hacia cambios de relevancia en las capacidades árabes para hacer la guerra; a ello se sumó la tendencia a restar importancia a las declaraciones de **intención** por parte de los árabes. En abril de 1973, el Director de Inteligencia Militar del Estado judío explicó que las intenciones belicosas árabes respecto de Israel con frecuencia excedían sus reales capacidades; era por tanto necesario no dar ala retórica árabe el rango de criterio válido para indicar un ataque, pues por ese camino se podía llegar a terribles errores de cálculo. (8) Al menos tres veces antes de octubre del 73, las fuerzas armadas egipcias fueron reforzadas y desplegadas como para un ataque, y sin embargo no atacaron. El síndrome de "allí viene el lobo", intencionalmente reforzado por los árabes, penetró las "antenas" de los analistas de inteligencia israelitas.

No obstante, en reuniones celebradas en abril y mayo del 73, el Director del Servicio Secreto Israelí (**Mossad**), General Samir, cuestiono las apreciaciones de la inteligencia militar, y sugirió que las condiciones para un ataque árabe ya existían: el

(7) Citado en la obra del General D. Palit, **Return to Sinai**, Compton Russell, Salisbury, 1974, p.p. 32, 40

(8) Stein, p. 156

ejército egipcio sería capaz de operar en la zona del Canal bajo la protección del "paraguas" antiaéreo, y ese mismo sistema podría defender el territorio egipcio contra el bombardeo estratégico israelí. (9) En septiembre, el Director de Inteligencia Militar y su equipo revisaron la evidencia sobre el despliegue egipcio: ya varias veces antes había ocurrido algo semejante, sin que se produjese una ofensiva. El General Zeira reportó a sus superiores, luego de estudiar la situación, que las tropas egipcias se hallaban en maniobras, y que su estado de alerta tal vez se debía a que **Egipto estaba erradamente anticipando una acción militar de Israel en su contra**. Las evaluaciones de esos días mostraron que los indicadores claves eran ambiguos o inconsistentes, y la inteligencia militar concluyó, basándose en la "concepción" (estimación de las capacidades militares egipcias) de que un ataque "no parecía probable". (10) Durante los primeros días de octubre prosiguió la extensa movilización egipcia y el refuerzo de su despliegue militar, y se produjo la salida de las familias de los consultores militares soviéticos y otro personal de Egipto. Los datos no eran fáciles de interpretar: la vacilación podía deberse a un deterioro en las relaciones soviético-árabes, o a la aceptación soviética de las acusaciones (falsas) sirias de que Israel se aprestaba a atacar a los árabes. **Esos días, los israelitas estuvieron especialmente preocupados por el riesgo de cometer un error de cálculo, de irse de bruces y ser vistos como los agresores**. Aún el 5 de octubre, la inteligencia militar concluyó que la probabilidad de ataque era baja. El 6 de octubre en la madrugada, el Director de Inteligencia Militar recibió una llamada, de una importantísima (y secreta) fuente, advirtiéndole que Egipto y Siria atacarían en la tarde de ese día. Sin embargo, el mensaje sugirió que la ofensiva no era todavía segura, pues Sadat podía aún cancelarla si se enteraba de que Israel sabía. Además, **no era la primera vez que esa misma fuente (tal vez un espía al servicio de Israel) hacía advertencias semejantes**. La fuente y contenidos del mensaje fueron calificados por la Comisión Agranat como "ambiguos", pero en ese momento, en las primeras horas del 6 de octubre, la Primera Ministra Meir estimó que "ya no cabían dudas" sobre el venidero ataque. Sin embargo, todavía en esos instantes, prácticamente al borde de la guerra, Zeira (Director de Inteligencia), y Dayan (Ministro de Defensa), tuvieron dudas, expresando que la guerra "era muy probable pero no segura". (11) Poco después del mediodía, 240 aviones egipcios sobrevolaron el canal para bombardear puestos de comando, aeropuertos e instalaciones militares diversas en Israel y la zona ocupada del Sinaí, 1.848 piezas de artillería abrieron fuego simultáneamente a lo largo del frente, y la infantería y los blindados egipcios comenzaron la operación de cruce del obstáculo de agua. En la frontera siria, la guerra también se encendió.

(9) Véase: J. G. Stein, "Military Deception, Strategic Surprise, and Conventional Deterrence: A Political Analysis of Egypt and Israel, 1971-73", **The Journal of Strategic Studies**, Vol. 5, N. 1, 1982, p. 108

(10) Stein, "Intelligence and Stupidity...", p.p. 161-162

(11) Ibid., p.p. 163-165

Los árabes lograron la sorpresa, en parte porque sus adversarios se sobrestimaron, y en parte porque su estrategia de engaño funcionó bien en sus elementos activos y pasivos (el secreto fue estricto, y las decisiones sólo conocidas por un muy pequeño círculo) Los árabes hicieron todo lo posible para asegurar que su adversario no tuviese razones para aumentar su sensación de vulnerabilidad. Sus esfuerzos cubrieron un amplio terreno, desde la diplomacia hasta, por ejemplo, la publicación deliberada en periódicos de países como el Líbano de noticias sobre el presunto deterioro de los armamentos soviéticos en la zona del Canal, y la poca capacidad de las tropas egipcias para aprender rápidamente el uso de nuevos equipos. Pocos días antes del ataque, un grupo palestino secuestró en Austria un tren de refugiados judíos, desviando la atención de los dirigentes israelitas. Los sirios "enterraron" muchos de sus tanques, para actuar más bien como piezas de artillería, en una posición que sugería intenciones defensivas y no ofensivas. Los árabes no activaron los procedimientos de defensa civil antes de entrar en guerra, para no alertar a su enemigo, no hicieron cambios cruciales en la disposición de sus aviones de combate, dieron permisos -bien publicitados- a oficiales para ir a la Meca luego del 8 de octubre (el día en que, supuestamente, terminarían los ejercicios militares). La diplomacia fue también empleada para engañar a los norteamericanos. Los egipcios dieron la bienvenida a los esfuerzos de Kissinger para lograr una negociación en 1973, y estimularon a los norteamericanos para presionar a Israel a abstenerse de provocar a los árabes o de aparecer como agresores, disparando el primer tiro de una nueva guerra (12)

Por encima de todo, los árabes fueron extraordinariamente efectivos en la tarea de reafirmar la "concepción" israelí, filtrando constantemente información que indicaba que **no estaban en capacidad de hacer una guerra y no iban a hacerla porque no podrían "ganarla"**. Lo que los israelíes perdieron de vista fue la posibilidad de que los árabes formularan una estrategia con objetivos limitados, tanto políticos como militares, dirigida a lograr una victoria política limitada, descongelando el panorama en el Medio Oriente a través de una ofensiva militar cuidadosamente ceñida a un margen estricto de operación.

El "paradigma" dominante en las percepciones de Israel se mostró rígido e incapaz de transformación oportuna. No obstante, también es cierto que la evidencia recibida a lo largo del proceso conducente al ataque fue en todo momento ambigua y abierta a diversas interpretaciones. Los decisores israelitas, por otro lado, fallaron al buscar **certidumbre total antes de optar**: el énfasis en las consecuencias negativas de un error de cálculo, la influencia del síndrome de "allí viene el lobo", la poca seriedad con que se tomaban las expresiones de intención árabes, muchas veces repetidas y pocas veces llevadas a la práctica, el peso de la "concepción" predominante, la ingeniosa estrategia de engaño árabe, y la tendencia israelí, abierta o soterrada, a subestimar al adversario, se conjugaron para generar una sorpresa que derribó muchos mitos.

(12) Hybel, **The Logic of Surprise...**, p.p. 79-80

10. TRES CASOS DE SORPRESA DIPLOMÁTICA:

EL PACTO MOLOTOV-RIBBENTROP, NIXON EN CHINA, SADAT EN JERUSALEN

La diplomacia es el lenguaje usual de la política internacional, pero desde luego, no es el único, y no es tampoco unidimensional. La imagen "normal" de la diplomacia la describe en términos corteses y formales; no obstante, tras las finas palabras, los rostros adustos y los gestos cuidadosos, se juega también el destino del poder. La diplomacia es un instrumento político, y en ocasiones es capaz de hacerse un instrumento altamente creativo, con características revolucionarias que rompen los esquemas existentes, y abren perspectivas inéditas o hasta el momento inconcebibles. La diplomacia revolucionaria con frecuencia se manifiesta a través de la sorpresa, y tiene sentido, en el marco de este estudio, analizar los paralelismos, así como las diferencias, entre la sorpresa militar y la sorpresa en otro terreno de la lucha de poder entre Estados. (1) Mao Tse Tung decía que "la guerra es la política con sangre y la política es la guerra sin sangre"; podríamos añadir que la diplomacia es una expresión de la política con el potencial para estallar en sangre o para evitarla.

Quizá convenga distinguir entre la "sorpresa en diplomacia" y la "diplomacia de la sorpresa". Es posible infligir, en el campo de la diplomacia, sorpresas de poca monta, llevar a cabo iniciativas con algún contenido novedoso, y adelantar acciones o producir hechos inesperados capaces de cambiar en cierta medida el proceso y tendencias en las relaciones entre dos Estados, sin que ello implique una alteración radical del contexto vigente ni un impacto crucial sobre el sistema internacional. La "diplomacia de la sorpresa", a la que nos referiremos, se caracteriza por su carácter "revolucionario" así como por sus efectos desquiciadores de una situación, cuestionada hasta sus cimientos.

Es útil también distinguir entre una diplomacia de "hechos cumplidos" (**faits accomplis**) y una diplomacia de la sorpresa. Si bien -como lo muestran las iniciativas de Hitler entre 1935 y 1938- una diplomacia de hechos cumplidos puede tener gran impacto en el balance de poder, la misma usualmente alcanza la sorpresa sólo en cuanto a su oportunidad, es decir, en el momento en que se lleva a cabo, pero no en cuanto a su sustancia: La declaración del propósito de rearmar a Alemania (1935), así como la remilitarización de la zona del Rin (1936), sorprendieron debido al momento que escogió el Führer nazi para actuar, pero sus intenciones eran bien conocidas. (2) Además, un "hecho cumplido" es un acto

(1) Quiero reconocer mi deuda, con respecto de varias de las ideas centrales en este capítulo, hacia la obra de M.I. Handel, **The Diplomacy of Surprise**, Harvard Studies in International Affairs, N. 4, Center for International Affairs, Cambridge, Mass 1981

(2) Ibid.,p.4

unilateral; en cambio, una sorpresa diplomática (y, en lo que sigue, el término se empleará exclusivamente para hacer referencia a acciones "revolucionarias"), puede en ocasiones resultar de la acción bilateral de dos actores (Alemania y la URSS en 1939; Estados Unidos y China entre 1969-71), o puede ser producto de la iniciativa de un solo actor Sadat en 1977).

La diplomacia de hechos cumplidos, siempre preparados con "ofensivas de paz" dirigidas a engañar a sus adversarios y a reducir su sensación de vulnerabilidad, logró extraordinarios resultados para Hitler, pero el Führer nazi cayó en la tentación de llevarla demasiado lejos y de perder el sentido de los límites. En 1933, Hitler retiró a Alemania de la Liga de Naciones. En 1935 Hitler anunció la creación de una nueva fuerza aérea y un programa de alistamiento y rearme, contraviniendo las estipulaciones de Versalles. En 1936, tropas alemanas recuperaron la zona del Rin. En 1937, Austria "es unida" a Alemania. En 1938, bajo gran presión alemana, las potencias democráticas europeas admiten la desmembración de Checoslovaquia. En septiembre de 1939, Hitler invade Polonia, confiado en que los occidentales no le declararán la guerra. Su jugada, esta vez, no tiene el éxito esperado. En el ínterin, sin embargo, Hitler y Stalin han producido una casi increíble sorpresa diplomática, con la firma del tratado de no agresión entre Alemania y la URSS el 24 de agosto de 1939.

Handel ha señalado que la frecuencia con la cual la sorpresa es usada en diplomacia depende de dos variables: el estilo de liderazgo y el tipo de sistema político en que ese liderazgo se ejerce. En función de ello, establece cuatro combinaciones: i) Un líder autoritario en un sistema no democrático: La combinación más adecuada para la sorpresa, ya que integra el tipo de líder que se inclina a actuar independientemente con un sistema carente de controles parlamentarios y de opinión pública, o al menos con controles débiles, lo cual favorece el secreto, ii) Un líder autoritario en un sistema democrático: Los casos de Nixon, De Gaulle, y Begin son ilustrativos de esta combinación, que permite a individuos con personalidad fuerte superar los inevitables obstáculos de un orden democrático, donde el incrementalismo, el consenso, y la opinión pública, colocan frenos a la voluntad de sorprender, iii) Un líder "democrático" en un sistema democrático: Esta es la combinación menos apta para generar la sorpresa diplomática, en vista de que el líder trabaja con base en el consenso y la apertura a múltiples opiniones, que tienden al incrementalismo y no a la innovación radical en la toma de decisiones. iv) Liderazgo colectivo en un sistema no-democrático: Este fue el caso de la URSS casi todo el tiempo, y las acciones de Khrushchev en Cuba en 1962 constituyen una excepción, que su autor pagó caro. Se trata de una combinación que tampoco estimula la sorpresa, y tiende al conservatismo. Handel sostiene que lo esencial en la sorpresa diplomática es el estilo autoritario de liderazgo, y la naturaleza del sistema político es un factor relativamente secundario, lo cual se comprueba en el caso de Nixon. (3)

(3) Ibid.p.p. 12-13

Una lección esencial de la sorpresa diplomática es que los Estados con verdadera gravitación en el sistema internacional, actúan en las horas críticas en función de sus **intereses**, y no de la ideología que proclaman con propósitos legitimadores y de propaganda. Hitler y Stalin dejaron de lado la retórica anti-comunista y anti-fascista, y se entendieron; Nixon abandonó veinte años de implacable hostilidad contra los "chinos-rojos", y éstos a su vez olvidaron sus ataques contra su otrora feroz adversario, y se entendieron; Sadat viajó a Jerusalén, habló ante el parlamento del Estado judío, e hizo las paces, ganándose el odio sin límites de los radicales en el mundo árabe, que eventualmente le hicieron pagar con su vida. Pero Egipto sigue en paz con Israel.

A diferencia de lo que ocurre con la sorpresa militar, la sorpresa diplomática tiene **beneficios** y también costos. En el terreno militar la sorpresa es un multiplicador de la fuerza: concede la iniciativa al que la ejecuta, reduce sus pérdidas, y puede contribuir decisivamente a su triunfo. En la diplomacia, no obstante, se paga un precio, sobre todo en relación con aliados que se sienten traicionados ó atemorizados (Italia y Japón, sorprendidos por Hitler con su acercamiento a Stalin; Taiwán y Japón, asombrados por la apertura de Nixon a China; y casi todo el mundo árabe, así como la URSS, dejados "fuera de juego" por Sadat). Los costos también pueden medirse en cuanto a los efectos domésticos de la sorpresa. Hitler y Stalin tenían el poder para silenciar la oposición, pero Nixon tuvo que enfrentar cierta oposición de parte del "lobby" pro-taiwanés.

Otras diferencias entre la sorpresa militar y la diplomática tienen que ver con el hecho de que, en el campo militar, la sorpresa es lo común, es imperativo esperarla siempre y planificarla cuando se pueda; en cambio, en diplomacia, la "normalidad", la estabilidad y la continuidad son las reglas y la sorpresa una excepción. Además, la sorpresa militar es en general más compleja y puede ocurrir a diversos niveles: dónde, cuándo, cómo, quién, por qué. Por otro lado, al menos en teoría, debería ser más fácil pronosticar la sorpresa diplomática, en vista del relativamente estrecho espacio para los cambios radicales en la política exterior de un Estado en un momento dado. Sin embargo, también en diplomacia se dan los procesos de distorsión de la percepción por el "ruido", el dogmatismo, y la dificultad para reaccionar a tiempo ante nuevos elementos de análisis, temas que ya han sido discutidos en este estudio en referencia al problema de la sorpresa militar.

Por ejemplo, en 1939, en vista del rechazo franco-británico a sus pretensiones en Polonia, a Hitler sólo le restaba una opción: mirar hacia la URSS e intentar acordarse con Stalin. Eso fue lo que efectivamente hizo, y sorprendió a sus enemigos porque estos últimos simplemente no podían creer que los archirrivalos ideológicos terminarían entendiéndose. En retrospectiva, el por qué del arreglo ruso-alemán luce obvio, pero en ese momento, parecía muy difícil, si no imposible.

Handel explica, en relación con la diplomacia bilateral de la sorpresa, que la mima atraviesa comúnmente un proceso en tres fases: i) Inicio de la reevaluación, por parte de ambos actores, de sus intereses y concepciones, en dirección hacia un significativo cambio en la política exterior, ii) Determinación, por parte de cada uno de los actores involucrados, de que el otro lado es serio en sus intenciones de

producir un cambio en las relaciones. Es durante esta fase que el secreto se convierte en algo clave, de modo que si el movimiento hacia el cambio queda obstruido por algún obstáculo, sea posible para las partes retirarse sin pagar excesivos costos. ¿Qué habría pasado si, por ejemplo, Italia y Japón se hubiesen enterado de las iniciativas de Hitler en 1939 hacia la URSS, o si Japón, Taiwán y la propia URSS hubiesen conocido del viaje secreto de Kissinger a Pekín y su propósito, o los radicales árabes de la decisión de Sadat de viajar a Israel y concluir la paz por separado con el Estado judío? iii) Finalmente, la nueva realidad es anunciada públicamente, con el consecuente shock para los afectados. (4)

Este proceso se observa con claridad en los tres casos que acá ocupan nuestra atención. El camino que condujo al pacto Ribbentrop-Molotov puede seguirse con bastante precisión. Inmediatamente después de firmado el tratado de Munich, Hitler y Stalin dieron comienzo a una reevaluación de sus intereses y concepciones básicas, desde aproximadamente octubre de 1938 hasta abril de 1939. El siguiente paso de Hitler, la siguiente víctima de su sed de conquista, era Polonia. La "garantía" otorgada por los poderes occidentales a Varsovia parecía indicar una determinación de obstaculizar la expansión nazi y el riesgo de una guerra en dos frentes. Hitler razonó, correctamente, que en términos prácticos la única posibilidad de que tal "garantía" se tradujese en acción militar eficaz, era que la URSS se involucrase directamente en una guerra en Polonia y por Polonia, ello a pesar de que Gran Bretaña y Francia ni habían incluido a Moscú en su "garantía" ni estaban haciendo esfuerzos para atraerla a un pacto de acción colectiva. De allí que acercarse a la URSS era la vía expedita para adelantarse y dejar en un limbo a sus enemigos.

De otro lado, el sustrato de la posición soviética a partir de Munich es acertadamente resumido por Weinberg: "La siguiente meta de agresión alemana era Polonia. No era probable que los polacos aceptasen pasivamente las exigencias alemanas; a diferencia de los checos, daba la impresión de que Polonia resistiría con todas sus fuerzas. Ante esta situación, los líderes soviéticos seguramente razonaron así: Si Alemania ataca Polonia, Gran Bretaña o bien abandonará Polonia a su suerte o bien declarará la guerra a Hitler. Si Gran Bretaña reniega de su promesa, y lo ocurrido en Munich llevó a los rusos a pensar que ello era posible, entonces la Unión Soviética terminaría por hallarse sola en una guerra contra Alemania. Si, por el contrario. Gran Bretaña y Francia decidían pelear, ¿por qué no dejar entonces a las naciones capitalistas y el régimen nazi, ambos adversarios de la URSS, desangrarse en una guerra? En cualquier caso, si un acuerdo con Alemania fuese posible, el mismo le haría ganar tiempo a Rusia y le permitiría beneficiarse sustancialmente del derrumbe de lo que restaba del viejo orden europeo". (5)

(4) Ibid,p.9

(5) G.L. Weinberg, **Germany and the Soviet Union, 1939-1941** Brill.Leiden, 1954,p. 15

Entre mayo y agosto de 1939 se dio el proceso de intercambio de señales y estimación de intenciones mutuas entre Hitler y Stalin, que condujo a un acuerdo el 21 de agosto. Al día siguiente, Hitler se reunió con sus comandantes militares y les comunicó que la guerra contra Polonia empezaría cuatro días más tarde (de hecho, la fecha tuvo que posponerse). En esa reunión les dijo: "El enemigo (las democracias occidentales) abrigaba otra esperanza: que Rusia se enfrentase a nosotros por Polonia. No contaron con mi tenacidad y decisión. Nuestros enemigos son poca cosa. Yo lo pude apreciar en Munich". (6) La tercera fase consistió en el anuncio público y la sorpresa de los terceros afectados por el pacto. Churchill, como de costumbre, encontró las más resonantes y apropiadas frases para expresar lo ocurrido: "La noticia siniestra se abrió sobre el mundo como una gigantesca explosión". (7)

Sin duda, a mi modo de ver, los poderes occidentales. Gran Bretaña y Francia, fueron los grandes culpables de este resultado. No sólo no hicieron nada para impedirlo, sino que de hecho, con su actitud ambigua y no poco desdeñosa hacia Moscú, empujaron a Stalin a los brazos de Hitler. Gran Bretaña y Francia fueron tomadas por sorpresa por su incapacidad para apreciar que sus esquemas de análisis, basados en la presuntamente insuperable diferencia ideológica entre nazis y comunistas, dejó de lado una adecuada ponderación de los intereses esenciales de los Estados en cuestión. Los poderes occidentales no cayeron tampoco en cuenta de la muy desfavorable impresión que su debilidad ante Hitler, y sus constantes concesiones hasta 1938, habían causado en Stalin. Ya en 1939, y en vista de la renuencia de Londres y París, para estimular acciones concretas frente al curso de agresión nazi, Stalin percibió que Hitler sí tenía algo específico que ofrecer, pues los alemanes estaban preparados a dividir Polonia y reconocer una esfera de interés soviético, lo cual era algo tangible, aparte de que el pacto con Hitler como mínimo aplazaba la amenaza alemana. Por todo ello, nazis y comunistas alcanzaron un entendimiento y sorprendieron a todo el mundo.

Las tres fases definidas por Handel se perciben con igual claridad en el proceso que condujo a la "apertura" de Nixon a China, y al restablecimiento de relaciones entre Washington y Pekín en 1971. Durante su campaña electoral de 1968, Nixon dio comienzo a una reevaluación de su postura personal sobre la materia, proceso que se acentuó una vez en la Casa Blanca como Presidente. Ello se dio como resultado de una situación peculiar, que exigía un nuevo realismo. Por una parte, la URSS se hallaba en posición de fuerza frente a Estados Unidos para la época. Su arsenal nuclear se había multiplicado y ahora sobrepasaba al de su principal adversario en ciertos aspectos; además, al mantener relaciones tanto con

(6) **Documents of German Foreign Policy, 1918-1945**, Series D, HMSO, London, 1956, 7, p.p. 200-204

(7) W.S, Churchill, **The Gathering Storm**, Houghton Mifflin, Boston 1954 p. 394

Washington como con Pekín, la URSS se colocaba en el vértice del triángulo, con ventaja sobre Washington, que no mantenía contactos con China. Además, la guerra de Vietnam acosaba a Estados Unidos; China era un actor en el drama, proporcionando ayuda militar y respaldo diplomático a Vietnam del Norte y los comunistas en el Sur.

Para Nixon, la creciente adversidad entre Moscú y Pekín, que había conducido a enfrentamientos militares en la frontera entre ambas naciones, creaba peligros y abría oportunidades para una diplomacia creativa. Los peligros se derivaban de la posibilidad de un ataque nuclear preventivo de la URSS contra China. Al respecto, Kissinger explica en sus Memorias que hacia agosto de 1969 las tensiones entre la URSS y China se habían intensificado hasta llegar al borde de la guerra: "La convicción de Nixon, expuesta el 14 de agosto en una reunión del Consejo Nacional de Seguridad, según la cual Estados Unidos no podía permitir que China fuese aplastada, ya no era un asunto hipotético. Si ocurría el cataclismo, Nixon y yo tendríamos que afrontarlo... en razón de lo que considerábamos el imperativo estratégico de apoyar a China". (8) Desde otro ángulo, la rivalidad entre los dos colosos comunistas daba a Washington la opción de manipular el uno contra el otro. En palabras de Tad Szulc: "Nixon vislumbraba un continente asiático en el cual los intereses chinos y soviéticos se cancelarían entre sí, requiriendo a su vez una permanente presencia norteamericana, de una forma u otra, a través del Pacífico".(9)

El 1° de febrero de 1969, poco después de asumir su cargo, Nixon envió a Kissinger, para entonces su Asistente de Seguridad Nacional, un memorándum en estos términos: "Debemos estimular la percepción de que este gobierno está explorando las posibilidades de un acercamiento hacia los chinos. Desde luego, hay que hacerlo confidencialmente, y bajo ninguna circunstancia esta actitud debe ser públicamente conocida por los momentos"- (10) Muy pronto, las señales comenzaron a intensificarse, con los chinos jugando también su papel por sus propias razones. Ante todo, Pekín temía un posible ataque soviético, y después de los estragos de la "revolución cultural", el propio Mao Tse Tung estaba listo para proveer a China el rol geopolítico que ameritaba su peso específico en Asia y el mundo. El camino no fue fácil; hubo avances y retrocesos; algunas señales no fueron oídas o fueron malinterpretadas; sin embargo, la dinámica de intereses fundamentales se sobrepuso a todo lo demás.

El viaje secreto de Kissinger a Pekín, en julio de 1971, permitió aclarar cuestiones básicas y dio un empuje decisivo a las negociaciones, lo cual fue anunciado públicamente por Nixon, con evidente satisfacción, el día 15 de ese mes, en una intervención televisiva que asombró al mundo entero. La jugada diplomática

(8) H. A. Kissinger, **The White House Years**, Little, Brown Boston 1979,p.183

(9) T. Szulc, **The Illusion of Peace. Foreign Policy in the Nixon Years**, Viking Press, New York, 1978, p. 103

(10) Citado en: Kissinger, p. 220

dió inicio al cambio desde un sistema bipolar hacia un juego triangular más complejo con Washington en ventaja y con la posibilidad, para los chinos, de colaborar con Estados Unidos frente a la URSS. Los soviéticos estaban ahora menos seguros, y en Taiwán, Japón y Vietnam, el impacto de la sorpresa también estremeció las concepciones tradicionales sobre el esquema de poder y sus perspectivas. Al igual que ocurrió con Gran Bretaña y Francia en 1939, los dirigentes soviéticos fueron tomados por sorpresa por su adhesión a una visión rígida acerca del abismo ideológico entre Washington y Pekín. Olvidaron que el peso de los intereses es vital, y que Nixon, por encima de todo, había sido siempre un político pragmático, con la disposición mental para actuar por su cuenta. Kissinger lo explica bien en sus **Memorias**. "Si bien yo había llegado en forma independiente a la misma conclusión que Nixon respecto de China, y aunque me tocó formular muchas de las movidas en el ajedrez, no tenía la fuerza política ni la influencia burocrática para llevar adelante un cambio tan esencial por mi cuenta. Nixon comprendió visceralmente la oportunidad que se presentaba y la cultivó con tenacidad y perseverancia. Para ello contaba con una base política derechista, que le protegía de la acusación de ser débil ante los comunistas". (11) A pesar de que Kissinger asegura que él también se convenció del imperativo de la "apertura", sería mezquino negar a Nixon el mérito principal tanto de concepción como de ejecución, en la conquista del logro más significativo de su política exterior.

A semejanza de Nixon, pero con la "ventaja" adicional -en este caso-de moverse dentro de un sistema político cerrado, Sadat fue un maestro de la acción individual puesta en función de la sorpresa estratégica y diplomática. Su distancia respecto de cualquier ideología que pudiese bloquear sus cálculos de poder, y su gusto por el secreto y las decisiones solitarias, fueron los pilares de sus iniciativas, en particular de su conducta en 1973 (guerra del Yom Kippur), y en 1977, cuando se produjo su viaje a Jerusalén.

La sorpresa diplomática de Sadat fue consecuencia de varios factores, el primero de los cuales, como ya señalé, tuvo que ver con su propia personalidad propensa al drama y a la creatividad política. Además, la situación interna de Israel había cambiado, con la elección de Begin como Primer Ministro. De nuevo, y paradójicamente, la llegada al poder de un nacionalista radical favoreció las posibilidades de negociación con los árabes, en especial con Egipto, pues nadie podía acusar a Begin de debilidad hacia los adversarios de Israel.

Otro factor de relevancia fue la toma de conciencia, por parte de Sadat, de que la presión que Washington era capaz de ejercer sobre Israel tenía sus límites. Después de la guerra de octubre del 73, que fortaleció significativamente la posición interna de Sadat en Egipto y abrió un período de negociaciones en Ginebra, el proceso de traducción de los resultados de la guerra aun acuerdo de paz estable y

(11) Kissinger, p. 163

equilibrado se había estancado, con la URSS y los Estados radicales árabes jugando un papel escasamente constructivo, en tanto que Jerusalén avanzaba con enorme cautela. Ante este panorama, e impulsado igualmente por su convicción de que Egipto tenía de una vez por todas que concentrarse en sus problemas domésticos y hallar una salida a la perenne confrontación con Israel, Sadat optó por romper el **impasse** a través de una acción audaz y decisiva.

En síntesis, cuatro años después de su sorpresa militar, Sadat no había logrado todavía una traducción política definitiva de su maniobra estratégica, y se enfrentaba a dos opciones (pues la de una nueva guerra estaba descartada, en vista de la debilidad de Egipto y de la recuperación de Israel): La primera consistía en mantener la situación de "ni guerra ni paz", en la esperanza de que la presión de Washington acabase por imponer un arreglo que retornase a Egipto los territorios perdidos a manos de Israel en la guerra de 1967. Esta alternativa, aparte de ser muy incierta, desgastaba a Sadat política y psicológicamente, imponiendo sobre Egipto el peso ya inaguantable de un masivo aparato militar. La segunda opción, que sólo Sadat entre los líderes árabes de mayor relevancia se atrevió a considerar, era la de hacer la paz y hacerla en forma rápida.

Lo que hace especialmente interesante la maniobra de Sadat es que la misma estuvo básicamente guiada por una visión de los intereses nacionales de su país, por encima de otras causas más amplias. Otra vez, las ideologías y las consignas cedieron su lugar aun frío cálculo acerca de las conveniencias del Estado, en este caso, de un Egipto empobrecido y necesitado de masiva ayuda económica para avanzar. La paz era imperativa, y hacia fines de 1977 Sadat, luego de alcanzar en gran soledad su decisión -lo cual preservó el secreto férreamente- estaba listo para dar su sorpresa. Al inaugurar el nuevo período de sesiones de la Asamblea Nacional egipcia, Sadat afirmó que "estoy dispuesto a ir donde sea. En Israel se sorprenderán cuando me escuchen decir que estoy dispuesto a ir a su casa, al Knesset (Parlamento) y hablar con ellos de paz". Pocos días más tarde, Begin respondió públicamente en un discurso radiado a los egipcios: "Vuestro Presidente ha dicho que está dispuesto a venir a Jerusalén... para impedir que un solo soldado egipcio más sea herido... Celebro esta idea y será un gran placer dar la bienvenida al Presidente con la tradicional hospitalidad que hemos heredado de nuestro Padre común Abraham..." (12)

Al principio, muchos creyeron que se trataba de una broma o algo parecido, de simples ejercicios retóricos con fines propagandísticos, y no faltaron expertos en Israel que pensaron que, en realidad, Sadat estaba tendiendo una cortina de humo para ocultar preparativos de guerra. (13) No obstante, el proceso siguió aceleradamente su curso, ante las cada día más firmes objeciones de varios países árabes, y en particular de los palestinos, que ahora veían el frente común contra

(12) Citado en: Handel, **The Diplomacy of Surprise**, p.p 326-327

(13) Ibid.,p.327

Israel desintegrarse. El 15 de noviembre, Begin envió a Sadat una invitación formal, y el día 19 Sadat aterrizaba en el aeropuerto Ben Gurión, de Jerusalén. Para asombro de todos, en el Medio Oriente y en el mundo entero, Sadat desafió uno de los más rígidos e implacables dogmas de conducta política prevalecientes después de la Segunda Guerra Mundial en un área de crucial importancia estratégica. Dejando de lado un juicio sobre la sustancia y consecuencias de su acción, asunto sobre el cual no interesa pronunciarse acá, lo significativo se encuentra en la audacia del uso de la sorpresa diplomática para transformar un esquema mental y político.

Los casos analizados confirman, en otro terreno, el hallazgo puesto de manifiesto en relación con la sorpresa militar: las "víctimas" son sorprendidas como resultado de una combinación de elementos de gran complejidad, combinación en la que intervienen el secreto, los dogmas y preconcepciones, los prejuicios, el ruido que distorsiona las señales, la dificultad de reacomodar a tiempo nueva información que tiende a sustituir marcos conceptuales establecidos, y -también- el impacto que siempre genera el uso de uno de los más escasos recursos políticos: la creatividad.

Desde luego, en diplomacia, la sorpresa no puede ser la regla, pues ningún Estado sería capaz de preservar un mínimo de credibilidad si sujetase su política exterior a continuos e impredecibles cambios. No obstante, la sorpresa es un instrumento de enorme potencial en condiciones especiales, cuyo empleo exitoso exige maestría y paciencia, virtudes que, quizás afortunadamente, son de difícil cultivo.

11. CUBA 1962: ERROR DE CALCULO Y SORPRESA

A treinta años de distancia de la "crisis de los cohetes" (octubre del 62) cuando escribo estas líneas, el estudio de esos eventos constituye un ejercicio de permanente asombro. En efecto, es asombroso constatar el gigantesco error de cálculo soviético, que llevó a los jefes del Kremlin a desplegar un amplio arsenal de misiles nucleares en una isla situada a noventa millas del territorio continental norteamericano, una isla además gobernada por un líder temperamental e impredecible, en la creencia de que Estados Unidos aceptaría el resultado, si no pasivamente, al menos con moderada resignación.

Desde luego, los soviéticos comprendían que Washington no iba a quedarse totalmente cruzado de brazos si los propósitos y acciones soviéticas se conocían, de allí que intentasen ejecutarla por sorpresa, en la expectativa de que, una vez instalados -puestos en estado operativo- los misiles y transformado a través de una ambiciosa y audaz jugada el balance de poder, Kennedy tendría que admitir la realidad y adaptarse a ella.

Con la perspectiva del tiempo a favor, las movidas soviéticas durante ese episodio lucen particularmente torpes y en extremo imprudentes, contrastando con una línea de política exterior que -al menos hasta ese momento- se había caracterizado más bien por su cautela. Tanto era ello así que el reporte oficial del Congreso de los Estados Unidos sobre el desarrollo de la crisis atribuyó especial relevancia, como una de las causas de la falla de inteligencia norteamericana, a la "predisposición existente entre analistas y decisores, una especie de convicción filosófica, según la cual sería incompatible con la política exterior soviética la introducción de misiles nucleares en Cuba". (1) Por un lado, esta predisposición de la comunidad de inteligencia norteamericana favorecía la posibilidad de la sorpresa de parte de los soviéticos, ya que reducía la capacidad de alerta del adversario. Por otro lado, sin embargo, la vigencia de esa "convicción filosófica" en Estados Unidos también indicaba que una acción tan radical e inesperada como la de colocar buena parte de su capacidad misilística en la vecindad de Florida, tenía necesariamente que ser percibida en Washington como una intolerable provocación y un inexcusable desafío. De allí que se atan importante dirigirse primeramente hacia el análisis de las motivaciones del liderazgo soviético, que les condujeron a tomar tan arriesgada decisión, para luego abordar el estudio de la estrategia de sorpresa escogida, y finalmente proceder al análisis de la reacción norteamericana ante el reto.

Parece claro, hoy en día, que la dirigencia del Kremlin se vio impulsada a instalar los misiles en Cuba en gran medida debido a la angustia que les generó constatar su posición de significativa inferioridad estratégica frente a Estados Unidos en el terreno nuclear, a lo que se sumó como factor coyuntural que contribuyó a concretar la decisión la subestimación del adversario y de su voluntad de hacer del problema un **casus belli**. Sin entrar en excesivo detalle, que no es acá necesario (2) conviene no obstante tener presente que luego del lanzamiento del satélite **Sputnik** en 1957, la URSS pareció gozar de un notable margen de adelanto en el terreno misilístico frente a Estados Unidos, situación que fue además inflada por las constantes referencias de Khrushchev y otros dirigentes soviéticos a las presuntas capacidades nucleares de su país.

En realidad, como mostraron los hechos posteriormente, la URSS era mucho más vulnerable de lo que habría entonces imaginado el más escéptico, pero fué sólo a mediados de 1961 que los servicios de inteligencia norteamericanos alcanzaron en firme esta conclusión y la hicieron saber a los soviéticos. (3).

(1) US Congress, Committee on Armed Services, **Preparedness Investigating Subcommittee, Investigations of the Preparedness Program, Interim Report on Cuban Military Build-Up**, 88th Congress, 1st Session, 1963, p. 3

(2) Para un más amplio análisis del punto, véase mi libro **Estrategia y Política en la Era Nuclear**, p.p. 229-235

(3) A.R. Hybel, **The Logic of Surprise in International Conflict**, p.49

Ahora bien, las exageraciones de Khrushchev y otros líderes soviéticos a finales de los años 50, de acuerdo con las cuales el balance militar estaba girando definitivamente a favor de la URSS, habían generado una aguda polémica política en Estados Unidos, que a su vez condujo a la aceleración de los programas misilísticos y nucleares, y al consecuente logro de una tangible superioridad cuantitativa y cualitativa sobre la Unión Soviética.

De hecho, para el momento en que se fraguó la decisión del Kremlin respecto de Cuba, Estados Unidos tenía desplegados centenares de misiles de alcance intercontinental (ICBM), capaces de golpear la URSS a los que se añadían otros centenares de armas nucleares transportadas por bombarderos, a su vez colocados en bases en Europa o Estados Unidos, que también podían asestar un ataque devastador sobre las ciudades y centros industriales soviéticos. Por su parte, Moscú sólo podía contar con unos pocos misiles intercontinentales, posiblemente no más de cincuenta y quizás menos de diez (4) con la capacidad de golpear territorio norteamericano. En estas circunstancias, la opción de colocar buena parte de su arsenal de misiles de menor alcance (IRBM y MRBM) en el "portaviones ambulante" que era Cuba se presentaba de modo especialmente atractivo al liderazgo soviético, acosado por numerosos problemas domésticos y externos, por una economía frágil, una población ansiosa de mejorar sus niveles de vida, y una posición internacional vulnerada por el creciente reconocimiento de que el balance estratégico favorecía ampliamente a Washington.

Graham Allison argumenta que la "carta cubana" fue para los soviéticos una manera de responder a varios problemas a la vez: restaurar el equilibrio en la balanza estratégica global; garantizar la defensa de la Cuba castrista; procurar una solución favorable a la URSS del asunto de Berlín (para lo cual una mejor posición estratégica lucía indispensable); transferir recursos del sector militar hacia el sector industrial -de consumo civil- de la economía (para lo cual los misiles en Cuba se mostraban como alternativa "ideal", e instrumento de sustantivo ahorro); y finalmente, apaciguar las controversias domésticas entre distintos grupos de presión en la URSS. (5)

Es posible, como argumenta Allison, que todos estos asuntos hayan jugado un rol en el proceso decisional que llevó a los líderes del Kremlin a enviar los misiles a Cuba; sin embargo, es importante destacar que, desde nuestro punto de vista, fue la brecha estratégico-nuclear frente a Estados Unidos el factor crucial y la motivación determinante en la decisión soviética de correr el riesgo de instalar misiles en la Cuba castrista. Con esa ambiciosa jugada, los soviéticos podían, de un solo golpe, reequilibrar a su favor la balanza nuclear, y, de paso, afrontar en mucho mejores condiciones los problemas restantes.

(4) Esto lo sostiene Donald Kagan en su estudio "World War I, World War II, World War III", **Commentary**, March 1987, p. 38

(5) G. Allison, **Essence of Decision**, p.p. 238-244

Es también muy probable que lo que en definitiva detonó la decisión soviética fue la subestimación, por parte de la dirigencia del Kremlin en general, y de Khrushchev en particular, de la capacidad de reacción norteamericana y de la voluntad de John Kennedy. Cabe en tal sentido recordar que Kennedy había sido electo por un pequeño margen sobre su rival republicano, Richard Nixon. A la relativa precariedad de su mandato de 1960 se habían sumado episodios escasamente alentadores, tales como su encuentro con Khrushchev en Viena (durante el cual el veterano líder soviético intentó con cierto éxito avasallar al joven presidente norteamericano), así como la desastrosa invasión de Bahía de Cochinos (Playa Girón) en 1961. La actitud débil de Kennedy ante el fiasco de la invasión, así como ante la construcción del Muro de Berlín, contribuyó a dar origen a una actitud de subestimación en extremo peligrosa en el campo de sus adversarios.

De nuevo, Allison sostiene en su conocida obra que estos eventos así como la posición adoptada por algunos analistas norteamericanos según la cual era conveniente y más seguro un equilibrio entre la URSS y Estados Unidos, a lo que se sumó la táctica aceptación por parte de Washington de la ayuda militar (convencional) de Moscú a Cuba condujeron a los soviéticos a suponer que Kennedy no respondería con verdadera firmeza a su audaz movida misilística en el Caribe (6) La tesis de Allison es admisible en tanto se tome en cuenta que la subestimación soviética no llegó jamás a convertirse en abierto desdén; de allí que los soviéticos procuraron instalar los misiles **por sorpresa**, bajo la quizás no del todo infundada premisa de que la reacción de Washington sería menos intenso si se hallaba ante e hecho cumplido (misiles en estado operacional en Cuba), que si se descubría la jugada durante el proceso de instalación y activación de los misiles. Por ello, como veremos, los soviéticos aceleraron al máximo su esfuerzo para hacer operativos los misiles en corto tiempo.

El error de cálculo del Kremlin fue grave. Como lo expresó Kennedy poco después de conjurada la crisis: el despliegue de misiles soviéticos en Cuba "habría transformado el balance de poder, o al menos habría dado la impresión de transformarlo, y en política las apariencias contribuyen a la realidad" (7); por su parte, Robert Kennedy explicó que- "Nosotros sentíamos que los misiles en Cuba afectaban vitalmente nuestra seguridad nacional, pero no la de la Unión Soviética" (8). Ciertamente los norteamericanos **no esperaban** que los soviéticos fuesen más allá aprovechando las oportunidades que les brindaba Castro en Cuba de suministrar ayuda militar y técnica en términos convencionales. El consenso de los expertos indicaba que era en extremo improbable que los soviéticos pasasen a un nivel

(6) Elie Abel, **The Missile Crisis**, Lippincott, Philadelphia, 1966, p. 23

(7) **The Washington Post**, 18-XII-1962

(8) Robert Kennedy, **Thirteen Days**, Norton, New York, 1969, p. 124

superior de confrontación, por tres razones- i) Los soviéticos habían sido siempre muy cuidadosos de no instalar misiles estratégicos fuera de su territorio. (9) ii) Aun si los soviéticos optaban por alterar esa tradicional línea de conducta, no sería Cuba el lugar adecuado para hacerlo, ya que: a) las enormes distancias entre la URSS y Cuba hacían la operación demasiado vulnerable a la intercepción y obstaculización norteamericanas, y b) Castro y su régimen eran demasiado inestables y desconfiables como para hacerles jugar el papel de custodios, al menos parciales, de armas nucleares, aun cuando el control operativo permaneciese en manos soviéticas (10) iii) Por último, se argumentaba que Khrushchev no introduciría misiles en Cuba pues se trataba de un hombre racional, capaz de apreciar el enorme riesgo de semejante acción y sus probablemente catastróficas consecuencias. (11)

Ahora bien, como es sabido, el camino más expedito para lograr la sorpresa, cuando la ocasión se presenta, es hacer precisamente aquello que nuestro adversario piensa que no vamos a hacer. Y ya que, por las razones expuestas Washington no esperaba que los soviéticos diesen el paso que en efecto dieron, los jefes del Kremlin escogieron una estrategia de sorpresa orientada a minimizar todavía más la sensación de vulnerabilidad norteamericana, ocultando en lo posible su verdadera intención, que no era otra que instalar misiles nucleares en la Cuba castrista.

Para los soviéticos era clave reducir la justificada sensación de peligro que, en la percepción de Washington, emanaba de la presencia de un régimen hostil, alineado con su principal adversario, a noventa millas de su territorio. Dicho en otras palabras, si bien los norteamericanos no esperaban que los soviéticos llegasen al extremo de utilizar Cuba para desplegar misiles nucleares, ello no significaba que Washington menospreciase la amenaza representada por Castro y su régimen, amenaza que podía traducirse, como eventualmente ocurrió, en la intensificación de la lucha guerrillera y la propagación de la influencia marxista en América Latina en años posteriores.

El creciente compromiso soviético con Castro agudizó la sensación de peligro en Washington, que aun cuando había permitido el aumento de la ayuda militar de Moscú -en parte porque las armas convencionales entregadas a Castro no representaban una amenaza directa, y en parte porque Washington no quería agriar aun más sus relaciones con la URSS-no estaba sin embargo dispuesto a admitir una provocación tan grave como la derivada de instalar misiles nucleares en territorio cubano.

(9) Hybel p. 115

(10) Roger Hillsman, **To Move a Nation**, Doubleday, New York, 1967, p. 172

(11) Abel, p. 34

Por todo ello, los soviéticos dieron una serie de pasos destinados a ocultar su intención y producir la sorpresa. El más sencillo de ellos consistió en fusionar el envío de misiles nucleares con los suministros de armas convencionales, que Moscú venía enviando a Castro desde el verano de 1960. Estos suministros se acentuaron en 1962, con el envío de misiles tierra-aire (antiaéreos, SAM) y de aviones de combate MIG-21. Ante la inquietud mostrada en Washington por estos gestos de generosidad hacia Castro, los líderes soviéticos iniciaron una campaña, pública y privada, para asegurar a Estados Unidos que estos armamentos tenían el único propósito de acrecentar las defensas de Cuba, y que en ningún caso Moscú suministraría a Castro o desplegaría en Cuba armas ofensivas. (12)

Estas "garantías" públicas soviéticas se hicieron especialmente numerosas e intensas en septiembre de 1962, y fueron reforzadas con la visita a Washington, a principios de octubre, del yerno de Khrushchev (en misión periodística), y por las constantes visitas del Embajador soviético, Dobrynin al Departamento de Estado, quienes informaron tanto al presidente como a otras autoridades que el propósito exclusivo de los armamentos soviéticos en Cuba era defensivo. El día 16 de octubre, pocas horas después de que Kennedy había sido definitivamente informado por los organismos de inteligencia de que, en efecto, los soviéticos estaban desplegando misiles nucleares en Cuba, el Ministro de Relaciones Exteriores del Kremlin, Gromyko, se reunió con el presidente en la Casa Blanca, y le volvió a asegurar -desconociendo, por supuesto, que se le estaba sometiendo aun test de sinceridad- que Moscú jamás desplegaría armas ofensivas en Cuba. (13)

El proceso de instalación de los misiles se intentó llevar a cabo en el mayor secreto y con la máxima rapidez posible, trabajando de noche, usando pocos puertos, con una mayoría de personal soviético, y transportando por tierra el equipo a través de aéreas camufladas por bosques y montañas. (14) Para el momento de su retirada de Cuba el 28 de octubre -luego de que el bloqueo naval y la alerta nuclear norteamericanas, acompañadas de una intensa presión diplomática, habían persuadido a los líderes del Kremlin de su error- los misiles de alcance mediano (MRBM, con mil millas de cobertura) habían alcanzado plena operatividad.

De su lado, los Estados Unidos mantenían una cuidadosa vigilancia de lo que ocurría en Cuba, a través de cuatro fuentes principales de inteligencia: la inteligencia naval de rutina alrededor de la isla; informes de refugiados cubanos en constante migración hacia territorio continental norteamericano; informes de agentes de inteligencia que permanecían en Cuba; y fotografías producidas por los aviones-espía supersónicos del tipo U-2.(15)

(12) Arthur Schlesinger, **A Thousand Days**, Houghton Mifflin, Boston, 1965,p.799

(13) Hillsman,p. 166

(14) Véase R. Wohlstetter, "Cuba and Pearl Harbor...", p. 698

(15) Hillsman, p. 167

A pesar de poseer estos instrumentos de información, los analistas y decisores norteamericanos estaban también parcialmente bloqueados por varias barreras, entre las que se destacan las siguientes: i) El fenómeno de "ahí viene el lobo": el 9 de septiembre, la CIA recibió un informe proveniente de exilados cubanos, de acuerdo con el cual misiles nucleares soviéticos habían sido observados en ruta hacia el área de San Cristóbal, en la parte occidental de Cuba. La CIA se hallaba renuente a admitir estos informes como verdaderos, pues previamente había recibido numerosos reportes similares, ninguno de los cuales había sido acertado. ii) La administración Kennedy estaba para la época empeñada en evitar nuevas confrontaciones con los soviéticos, y ello le hacía todavía más difícil ver lo que no quería ver. iii) Como se apuntó antes, el consenso de la comunidad de inteligencia y de los expertos del área era que la introducción de misiles nucleares en Cuba constituía una acción incompatible con la política global soviética. (16) Todo esto redujo la capacidad norteamericana para apreciar la magnitud del riesgo que estaba tomando su adversario, y de hecho, Kennedy y sus colaboradores claves dieron alta credibilidad a las "garantías" públicas y privadas soviéticas, hasta que tuvieron en sus manos evidencia incuestionable de que se trataba de un engaño.

Es cierto que, en un sentido, la inteligencia norteamericana se anotó un triunfo en el caso de los misiles en Cuba; no es menos cierto, sin embargo, que numerosos indicios y mecanismos habrían hecho posible detectar los misiles antes del 14 de octubre, día en que las fotografías de dos aviones U-2 suministraron prueba irrefutable de la verdadera intención soviética. (17) De hecho, si bien la Casa Blanca como tal, así como el Departamento de Estado, fueron tomados por sorpresa a raíz de la acción soviética, existe evidencia que sugiere que ya hacia fines de septiembre, analistas de la CIA y la DIA (Agencia de Inteligencia de Defensa) habían alcanzado la conclusión de que era altamente probable que los soviéticos estuviesen desplegando misiles nucleares en Cuba. El proceso que les condujo a esa conclusión es aun confidencial (18), pero lo importante acá es señalar que hubo un "gap", una brecha de más de un mes entre el primer informe sobre la presunta presencia de misiles balísticos en Cuba (recibido el 9 de septiembre), y la producción de evidencia definitiva el 14 de octubre. El vuelo de los U-2 ese día decisivo, autorizado por Kennedy, muestra que si bien el presidente no creía que los soviéticos se atreverían a desplegar misiles nucleares en Cuba, tampoco descartaba del todo esa posibilidad, en vista del creciente flujo de inteligencia en esa dirección.

(16) Wohlstetter, "Cuba and Pearl Harbor...", p.p. 699-702

(17) Hybel, **The Logic of Surprise...**, p.p. 137-138

(18) Allison, p.p. 122 y 192

Poco antes de ese primer reporte, el 4 de septiembre, Kennedy había anunciado públicamente que los soviéticos estaban instalando misiles antiaéreos (no nucleares) en Cuba, lo cual había sido confirmado por fotografías del 29 de agosto. En su alocución, Kennedy fue enfático al sostener que no toleraría bajo circunstancia alguna la instalación de misiles nucleares capaces de golpear los Estados Unidos en territorio cubano. Como explica Wohlstetter: "Kennedy hizo explícita una distinción entre armas ofensivas y defensivas, y lo hizo de manera tal de transmitir al Kremlin un firme compromiso... El presidente estaba deliberadamente comprometiendo su prestigio personal y el de su país. Estaba reaccionando tanto frente a sus opositores internos como ante Castro. Kennedy estaba justificando su pasividad hasta cierto límite y a la vez indicando que seguramente actuaría si ese límite era violado. Dicho de otra forma, Kennedy estaba trazando una línea, y diciendo que era muy poco probable que fuese a permitir el cruce de esa línea por parte de sus adversarios". (19) El 13 de septiembre, una vez más, Kennedy alertó acerca de la firmeza de su compromiso; no obstante, los soviéticos no consideraron estas advertencias lo suficientemente convincentes como para abandonar sus planes en Cuba.

Las consecuencias del error de cálculo soviético fueron muchas. En el corto plazo, Moscú se vio obligado a retirar los misiles ofensivos de Cuba, lo cual fue bastante humillante para el liderazgo soviético y ocasionó la ira de su aliado Fidel Castro, sembrando igualmente las semillas de la posterior salida de Khrushchev del Kremlin. A más largo plazo, el episodio cubano condujo a los soviéticos a desarrollar un masivo programa nuclear, para lograr un equilibrio que no requiriese el empleo de fórmulas tan arriesgadas como la que se trató de implementar en Cuba en 1962. Este fue, quizás, el resultado más importante de ese peligroso episodio, que por momentos pareció colocar al mundo al borde de una guerra atómica.

En síntesis, la sorpresa soviética no llegó a completarse, pues no fue posible para el Kremlin reducir lo suficientemente la sensación de vulnerabilidad norteamericana. Los mecanismos de inteligencia funcionaron, aunque algo tardíamente. Sólo cabe imaginar qué habría pasado si la totalidad de los misiles trasladados a Cuba hubiesen estado operativos para el momento de ser descubiertos, o, puestos en otro escenario, si Moscú hubiese anunciado la presencia operativa de los misiles en Cuba sin que Washington hubiese sido capaz de conocer con anticipación el proceso de despliegue e instalación de los mismos. A mi modo de ver, y con base en la actitud de Kennedy ese octubre, la reacción norteamericana no hubiese sido muy distinta de lo que de hecho fue, y tal vez aún más firme. Los riesgos para el mundo también hubiesen sido mayores.

(19) Wohlstetter, "Cuba and Pearl Harbor..", p. 700

12 LA GUERRA DE LAS MALVINAS: ¿QUIEN SORPRENDIÓ A QUIEN?

Desde la perspectiva de la sorpresa, la guerra por las islas Malvinas de abril-mayo 1982 entre Argentina y Gran Bretaña, constituye uno de los casos a la vez más complejos e interesantes ocurridos este siglo. Durante ese conflicto se pusieron de manifiesto con especial fuerza aspectos fundamentales para el estudio de la política internacional, de la inteligencia, la diplomacia y la toma de decisiones en circunstancias de incertidumbre. El rasgo central que merece ser destacado de entrada es que ambos contrincantes fueron tomados por sorpresa por las acciones del otro: los británicos fueron sorprendidos por la invasión militar argentina a las Malvinas; los argentinos, por su parte, fueron sorprendidos por la contundente respuesta militar británica. Ninguno de los bandos en pugna actuó con base en una adecuada percepción de los verdaderos intereses, expectativas e intenciones del otro, y la confusión entre señales y "ruido" fue prácticamente total.

Ha dicho Philip Windsor que la guerra de las Malvinas fue "una de la pocas guerras en la historia en las que una nación no tenía verdadera intención de invadir, y la otra luchó por un territorio respecto del cual, durante los veinte años anteriores, había afirmado que realmente no lo deseaba". (1) Esto es sólo parcialmente cierto, pues si bien la Junta Militar Argentina, que tomó finalmente la decisión de invadir, sí tenía la intención de hacerlo -en el momento, repito, cuando esa intención se materializó definitivamente- lo que realmente no esperaba era tener que ir a la guerra por las islas. En otras palabras, los militares argentinos no creían que los británicos reaccionarían de la manera como lo hicieron, y confiaban "obtener los frutos de la guerra sin necesidad de hacer la guerra de verdad". (2) Por encima de todo, el caso Malvinas es un excelente ejemplo de la capacidad de dos grupos de decisores políticos, y sus respectivos analistas de inteligencia, para engañarse mutuamente, aunque, como argumentaré más adelante, los británicos tenían menos motivos para ser sorprendidos en 1982 que los militares argentinos, los cuales, como bien señala Lebow, actuaron -en función de la información disponible- con "una razonable expectativa de victoria". (3)

La disputa entre Buenos Aires y Londres en tomo a las Malvinas se extiende ya por más de un siglo. De hecho, en 1983, un año después de la guerra, se cumplió siglo y medio desde el inicio de la ocupación británica en 1833. Para los argentinos, la permanencia del control soberano de Gran Bretaña sobre las islas era y es vista

(1) P. Windsor, "Diplomatic Dimensions of the Falkland Crisis", **Millenium**, Spring 1983, p. 95

(2) J. Record, "The Falklands War", **The Washington Quarterly**, Autumn 1982, p. 44

(3) R. N. Lebow, "Miscalculation in the South Atlantic: The Origin of the Falklands War", **The Journal of Strategic Studies**, Vol. 6, N. 1, March 1983, p. 26

como un simple atavismo, aparte de una ofensa histórica, en nuestro tiempo de descolonización. Para los británicos, por otra parte, la perspectiva colonialista tradicional no se aplicaba ni se aplica de igual forma que en otros ejemplos al caso Malvinas, ya que los escasos habitantes de las islas son de origen británico y siempre se han opuesto a aceptar un arreglo que pueda sujetarles políticamente a la Argentina.

A lo largo de esta en apariencia interminable disputa, los argentinos multiplicaron los gestos y acciones dirigidas, a procurar la cesión de soberanía por parte de la Gran Bretaña. No es necesario, para nuestros propósitos, relatar esta historia. (4) Lo que sí interesa destacar es la afirmación de Makin, de acuerdo con la cual: "Contrariamente a los supuestos prevalecientes del lado británico, la opción del uso de la fuerza no ha sido un rasgo permanente en la actitud de los muy diversos gobiernos argentinos a lo largo del tiempo en relación a la disputa en el Atlántico Sur. La consecuencia de este error de apreciación fue la incapacidad, por parte de los británicos, para percibir las diferencias entre las señales emanadas de Buenos Aires los primeros meses de 1982 y las de años anteriores". (5) Esta observación contrasta netamente con la de Williams, que expresa la visión predominante del lado británico, según la cual: "Después de todo, los períodos de tensión se habían presentado varias veces en el pasado; las expresiones belicosas de Buenos Aires no eran nuevas ni carecían de precedentes, y no habían sido el prelude de acciones militares en previas oportunidades. ¿Por qué debían tomarse más en serio esta vez?" (6)

Makin, con mayor conocimiento, sensibilidad, e información sobre la realidad política **interna** argentina -dimensión que siempre careció de adecuada consideración del lado británico, hasta los eventos del 82 - explica, apoyado en abundante documentación, que en efecto "algo sin precedentes se estaba diciendo y planificando en Argentina en relación con las Malvinas a principios de 1982. Se perdió por completo confianza en la línea de negociación. Por la primera vez se empezó a mencionar una agenda, la terminación unilateral de las conversaciones, la entrega de un ultimátum a Gran Bretaña, y, por encima de todo, la repetida referencia a la acción militar que se hizo corriente en Buenos Aires esos meses". Makin critica duramente el informe oficial británico posterior a la guerra (**Franks Report**), como una muestra adicional de "la incapacidad de la dirigencia británica para analizar la política argentina y el significado del discurso político doméstico en Argentina", y concluye que "la propia evidencia acumulada en el Informe debió

(4) Un buen resumen se encuentra en el estudio de G.A. Makin, "Argentine Approaches to the Falklands-Malvinas: Was the Resort to Violence Foreseeable?", **International Affairs**, Vol. 59, N. 3, Summer 1983

(5) Ibid., p.391

(6) P. Williams, "Miscalculation, Crisis Management, and the Falklands Conflict", **The World Today**, April 1983, p. 147

conducir oportunamente a la conclusión de que un gobierno militar que obtuvo el poder de manera ilegítima y en secreto... no podía ser predecible..." (7)

Al poner el énfasis en la naturaleza del gobierno militar argentino y su situación a principios de 1982, Makin indica el rumbo más sensato para analizar el caso Malvinas. En síntesis, la guerra tuvo lugar debido a dos procesos convergentes que dieron forma a la decisión final de invadir las islas: por una parte, la crítica situación doméstica del gobierno militar y en general de la institución armada argentina, que impulsó a la Junta (compuesta por Galtieri, Anaya, y Lamí Dozo) a buscar una salida externa a sus conflictos internos. Por otra parte, la dinámica interna de la Junta, como expresión de una crisis nacional e institucional, se combinó con la respuesta británica esos meses -que daba continuidad a una historia más larga- respuesta que envió un mensaje erróneo a la Junta acerca de la posible reacción de su adversario, y que se sustentó en una interpretación totalmente desacertada sobre las intenciones y voluntad argentinas.

El General Galtieri, que sucedió al General Viola como presidente argentino en diciembre del 81, llegó al poder "con una nación muy próxima al desquicio". (8) Los desastrosos seis años del llamado "Proceso de Reorganización Nacional" - eufemismo que escondía una de las más trágicas etapas de la historia argentina- había llevado al país al borde de la catástrofe. Para el momento en que Galtieri asumió el mando, la economía argentina estaba hecha pedazos, la sociedad se hallaba dividida y en conflicto permanente, la deuda externa se había hecho asfixiante, y -de particular importancia- los abusos y desmanes de la dictadura militar habían conducido a la institución armada aun punto crítico, acosada por la opinión pública interna e internacional debido a las sistemáticas violaciones de derechos humanos, ejecutadas en el transcurso de la "guerra sucia" de esos años nefastos. Frente a este panorama, "La asunción de Galtieri significó una posibilidad de reaseguro para el fisurado edificio militar... Con la conciencia de que tenía que reconstruir un poder resquebrajado, llegó a la convicción compartida por sus pares militares: obtener algún tipo de triunfo resonante que diera impulso a un régimen militar al que le estaba costando demasiado esfuerzo respirar". (9) Un triunfo en las Malvinas, una causa nacional compartida profundamente por todos los argentinos, podría suministrar el oxígeno necesario, como lo reconoció un alto funcionario de la época: "El triunfo en las Malvinas hubiera justificado históricamente el gobierno de las fuerzas armadas". (10)

(7) Makin.p.402

(8) O.R. Cardoso. R. Kirshbaum, E. Van der Kooy, **Malvinas: La Trama Secreta**, Planeta, Buenos Aires, 1983, p. 20

(9) Ibid.,p.21

(10) Ibid.

La evidencia existente (11) sugiere que la planificación, más detallada, política y militar argentina para el caso Malvinas comenzó a fines del 81 y principios del 82. Ahora bien, es crucial, a objeto de ceñirse a una compleja verdad histórica, y de comprender adecuadamente por qué y cómo fueron tomados por sorpresa ambos contrincantes, aclarar de una vez un punto controversial de esencial relevancia. Se trata de la diferencia entre aquellos que piensan que, en lo fundamental, la Junta tomó la decisión de invadir militarmente desde enero o febrero del 82, y aquellos otros -entre los que me cuento- que creemos que la estrategia argentina fue a la vez menos simple y más confusa: menos simple porque no hubo una decisión irrevocable sino hasta pocos días, tal vez sólo dos (12), antes de concretar la invasión de las islas; y más confusa, porque era una estrategia que sumaba elementos militares, políticos, y diplomáticos, en un proceso evolutivo que tomaba en consideración las reacciones británicas a lo largo del período que se extendió desde el 27 de febrero - cuando culminan las conversaciones argentino - británicas en New York-, y el 2 de abril , el día en que las tropas argentinas desembarcaron en las Malvinas.

En el primer campo se encuentran, por ejemplo, Lawrence Freedman y Virginia Gamba-Stonehouse, quienes en su monumental libro sobre este conflicto sostienen que "La guerra del Atlántico Sur tuvo lugar porque la Junta Militar Argentina había estado planificando una acción militar. Si los planes no hubiesen estado tan avanzados en marzo de 1982 (cuando ocurre el "incidente" de la ocupación, por parte de civiles argentinos, de la isla Georgia Sur, AR) la intervención no podría haber ocurrido. Si la Junta no hubiese estado tan decidida a preservar esa opción (militar, AR), no se habría preocupado tanto por el hecho de que Gran Bretaña iba a quitarla de sus manos a través del envío de refuerzos a sus entonces escasas capacidades militares en la zona". (13) A mi modo de ver, Freedman y Gamba-Stonehouse confunden dos cosas: una es que, sin duda, los militares argentinos deseaban preservar la opción de invadir las islas pero sin efectiva resistencia británica (ir a la guerra pero no correr con las consecuencias de la misma); de allí su temor a que el gobierno británico reforzase su muy débil contingente en el área (un buque rompehielos, el "Endurance", ligeramente armado, y 21 "marines") antes de que se produjese una decisión definitiva. Esto, sin embargo, es diferente a suponer que a lo largo de esas semanas (fines de febrero a principios de abril) la Junta haya estado todo el tiempo convencida de que su "triumfo" en Malvinas tenía necesariamente que traducirse en una invasión militar.

(11) Extensos extractos de este Informe fueron publicados en los diarios **Clarín, La Prensa,** y **La Nación** de Buenos Aires, entre el 27 de septiembre y el 3 de noviembre de 1982

(12) Lebow, "Miscalculation...", p. 21

(13) L. Freedman & V. Gamba-Stonehouse, **Signals of War**, Faber & Faber, London, 1991,p.98

Insisto: la invasión era efectivamente una alternativa planificada por la Junta que fue adquiriendo prioridad a medida que se desarrollaban los eventos a partir de febrero; no obstante, ello no significa -como podría interpretarse en el texto de algunos estudios sobre el caos, y aun de secciones del Informe Franks (14)- que la decisión de invadir militarmente las islas fue alcanzada "en frío" y de una vez por todas por Galtieri y sus colegas tempranamente, quizás aun antes del fin de las conversaciones en New York.

Precisamente porque estamos hablando de un proceso que fue muy complejo, es que se plantea con particular dificultad el tema de la sorpresa del lado británico. Ello es así pues -como es fácil documentar- los argentinos estuvieron escindidos durante esas semanas claves entre, de un lado, el intento de ocultar en alguna medida sus preparativos de invasión (en lo que tuvieron escaso éxito), y, de otro lado, el esfuerzo por hacer llegar a sus adversarios señales reales que expresasen su determinación y su inquietud, con el propósito, al menos implícito, de encontrar una respuesta más positiva de parte del gobierno británico. Esta respuesta no se materializó porque los británicos no fueron capaces de percibir las dificultades del régimen militar y de tomar en serio sus amenazas (15); una observación semejante, casi en los mismos términos, hace Lebow cuando argumenta que "la desesperación de los Generales no fue captada en Londres... Al final, la capacidad de autoengaño británica superó los esfuerzos argentinos para inducir un sentido de urgencia en la conciencia de sus adversarios". (16) Este punto, de fundamental importancia, se resume en las duras frases de James Cable: "Los extranjeros existen, y, aun si son latinoamericanos, deben en ocasiones ser tomados en serio". (17) Dejando de lado las tonalidades despectivas del comentario, su sustancia reitera lo ya dicho en cuanto a que la sorpresa, del lado británico, se debió esencialmente al bloqueo mental imperante en relación con la dinámica interna argentina. Como se verá, los argentinos procuraron deliberadamente transmitir su mensaje casi desesperado a Londres, pero no había "antenas" que lo escuchasen. Así, la sorpresa del lado británico ocurrió **a pesar** de los esfuerzos argentinos para comunicar sus intenciones al adversario.

Los militares argentinos comenzaron a "quemar puentes" tras de sí casi inmediatamente después de concluidas las conversaciones en New York. En un comunicado emitido el 2 de marzo, los Generales anunciaron que Argentina se

(14) **Falkland Islands Review: A Report of a Committee of Privy Counsellors**, Chairman The Rt. Hon, The Lord Franks, Cmnd, 8787, London 1983

(15) Makin.p.403

(16) Lebow, "Miscalculation...", p. 20

(17) J. Cable, "Who was Surprised in the Falklands and Why?", **Encounter**, September-October 1982, p. 42

reservaba el derecho de buscar "otros medios" para recuperar las Malvinas. Intensos rumores comenzaron a circular en medios diplomáticos de la capital argentina en relación con los preparativos bélicos de la Junta, y la prensa dió resonancia a los mismos, acompañándoles numerosas veces de editoriales agresivos (18). Los Generales llegaron hasta a "comunicar a Londres el tipo de concesión que tenían en mente: un pronunciamiento por parte del gobierno británico manifestando que estaba dispuesto a reiniciar negociaciones con el firme propósito de alcanzar un acuerdo de transferencia de soberanía antes de fin de año. Más tarde, ese mes de marzo, la presión se intensificó cuando la Junta decidió enviar tres buques de la Armada al islote de Georgia Sur para proteger a los civiles argentinos que habían desembarcado allí desafiando a los británicos". (19)

Sin duda, se trataba de una estrategia de coerción política, "aun más obvia si se toma en cuenta el hecho de que los militares argentinos no hicieron mayores esfuerzos para ocultar sus intenciones, ni para esconder más tarde sus preparativos de invasión. **Estos últimos fueron bien publicitados**, y dirigidos a mostrar a Londres de manera palpable la determinación argentina. La agencia de noticias oficial hizo públicas informaciones sobre los extensos preparativos navales, incluyendo -el 29 de marzo- un reporte que indicaba que la infantería de marina adscrita a la fuerza de tarea argentina (entonces en maniobras conjuntas con la flota uruguaya, AR) había recibido raciones y municiones para una inminente invasión a las islas. El 30 de marzo, el gobierno uruguayo -seguramente con la aprobación del argentino- preguntó a Londres si habitantes de las islas deseaban ser evacuados por aire antes de que se llevase a cabo la invasión". (20) La Junta argentina desarrolló una estrategia de **brinkmanship**, de empujar las cosas paulatinamente hasta el borde del abismo, una estrategia con una dinámica propia, impulsada por las pasiones nacionalistas despertadas por el aumento gradual de la presión, que colocaba a los Generales ante el imperativo de lograr algún resultado o, de lo contrario, perder el resto de legitimidad que les quedaba-que era poca: "fue una jugada desesperada, la última carta en una mala mano con alguna perspectiva de éxito". (21)

Los británicos podrían haber contribuido a cambiar el rumbo de las cosas si: i) hubiesen captado la verdadera determinación de la Junta de llegar tan lejos en la confrontación; ii) hubiesen estado dispuestos a hacer alguna concesión significativa en materia de soberanía a los argentinos; o iii) hubiesen despachado a tiempo una fuerza militar relevante al Atlántico Sur para actuar como mecanismo de disuasión,

(18) Véase, **Latin American Weekly Report**, London, 12 and 19 of February, 1982

(19) Lebow, "Miscalculation...", p. 20

(20) Ibid

(21) Ibid

que impidiese la concreción de la expectativa argentina de realizar una invasión a bajo costo, si posible sin derramamiento de sangre. Desde luego, nada garantiza que, aun si el gobierno Thatcher hubiese entendido la gravedad de la situación en marzo, habría estado en consecuencia dispuesto a hacer concesiones bajo presión; tal vez no, pero en todo caso, lo que sí es probable es que habría hecho pública la determinación de enviar submarinos, y luego una fuerza de tarea aeronaval, a las Malvinas (aparentemente, un submarino y varios buques fueron despachados por Londres al Atlántico Sur a fines de marzo, pero ello no se hizo público y quedó como un reporte no confirmado de prensa, AR), lo cual podría haber actuado como un eficaz instrumento de disuasión -con graves repercusiones políticas internas para una junta ya en ese momento atrapada en su propio juego. Lo cierto es que, si consideramos que la evidencia sugiere que Galtieri solo ordenó finalmente a la fuerza de tarea argentina separarse de las maniobras con Uruguay y dirigirse a las Malvinas el **31 de marzo** (22), tenemos entonces que el gobierno de Londres perdió un tiempo precioso, bloqueado como estaba a las señales de Buenos Aires. Es de interés, de paso, indicar que algunas fuentes en el Ministerio de Defensa británico comentaron, poco después de finalizada la guerra, que un plan de contingencia para el envío de una fuerza de tarea a las Malvinas comenzó a ser elaborado inmediatamente después del fracaso de las conversaciones en New York a fines de febrero. No obstante, fuentes militares británicas declararon enfáticamente que, con la excepción de algunas órdenes a submarinos en patrulla más cercanos al área, ninguna planificación militar concreta se llevó a cabo hasta sólo dos días antes de la invasión. (23)

Los errores de percepción y análisis del lado británico se enraizaron en una ya larga línea gubernamental frente al tema Malvinas, que ni hacía concesiones significativas a los argentinos -pero aceptaba negociar con ellos- ni tampoco conducía a un compromiso serio y a largo plazo sobre la seguridad y prosperidad de las islas y sus habitantes. Los británicos negociaban, pero siempre bajo la premisa de que los deseos de los habitantes de las islas eran decisivos, lo cual no hacía sino irritar aún más a los argentinos. (24) Este era el peor de los escenarios, uno en el cual los británicos negociaban sin conceder nada, y a la vez no se disponían a respaldar su compromiso hacia las islas con medidas concretas y sustantivas. No hay que asombrarse, por tanto, de que los militares argentinos hayan acabado por creer que Londres admitiría un rápido y eficaz **fait accompli** en las Malvinas, sin derramamiento de sangre.

(22) **The Times**, London, 7 April 1982 (reporte basado en fuentes de inteligencia británicas).

(23) G. Brock, "Why Did We Misjudge Such Clear Signals of War?" **The Times**, London, 30 June 1982

(24) L. Freedman, "The War of the Falkland Islands", **Foreign Affairs**, Fall 1982, p. 198

Ciertamente, como con frecuencia ocurre en estas situaciones, las señales argentinas se hicieron claras retrospectivamente, pero no lo fueron cuando se produjeron durante los dos o tres meses previos a la invasión. De igual modo, lo cual también es un fenómeno recurrente en los casos de sorpresa político-militar; los británicos poseían amplia información acerca de las intenciones y preparativos militares argentinos antes del 2 de abril. No obstante, en esas semanas cruciales los servicios de inteligencia y los decisores británicos interpretaron las movidas argentinas como parte de una estrategia de "bluff. Así lo dijeron la Primera Ministra Thatcher y Lord Carrington, Ministro del Exterior, en sus intervenciones en la Cámara de los Comunes el día 4 de abril del 82 Según Margaret Thatcher: "Varias veces en el pasado se nos había amenazado con una invasión. La única forma de estar seguros de impedir la habría sido mantener una poderosa flota cerca de las islas, a 8.000 millas de distancia. Ningún gobierno ha logrado hacerlo pues el costo sería enorme". (25)

Aun admitiendo lo dicho por Thatcher -y ya hemos visto que Makin cuestiona la aseveración de que la amenaza de fuerza había sido un rasgo permanente en la política argentina sobre Malvinas- y aun si se comprende el dilema en que se hallaban los decisores británicos, lo cierto es que al esperar por evidencia **irrefutable** de un venidero ataque, los británicos (al igual que los israelíes en octubre del 73) se colocaron en una posición totalmente estéril: ni se movieron en el terreno de las concesiones diplomáticas ni en el de la disuasión militar. De modo semejante a la experiencia de Israel en 1973, la adopción de un criterio restringido de alerta, que prácticamente dependía de la **certidumbre** acerca de un venidero ataque, impidió a los británicos actuar a tiempo para tomar acciones preventivas o disuadir al adversario. En lugar de enfrentar una realidad desagradable, y los posibles costos políticos, psicológicos y materiales que esa línea de enfrentar las cosas acarrearía, el gobierno británico "buscó un escape en la ilusión de que su política de 'dejar hacer, dejar pasar' hacia Argentina seguiría dando resultados... (los británicos) se convencieron de que el curso de acción al que se hallaban comprometidos continuaría teniendo éxito, y se hicieron insensibles a las informaciones que indicaban lo contrario". (26)

En síntesis, la concepción británica, sus percepciones y expectativas sobre el conflicto y la naturaleza de su adversario tenían muy serias fallas y limitaciones, y se sustentaban en una notable subestimación de la importancia del tema Malvinas para los argentinos en general, así como de su muy especial relevancia circunstancial para el gobierno militar que regía los destinos del país en el momento de la agudización de la controversia. Desde el punto de vista británico, en palabras de

(25) **The Times**, London, 5 April 1982

(26) Lebow, "Miscalculation...", p.p. 18-19

Gerald Hopple, la Guerra de las Malvinas constituyó "un clásico desastre decisional y fracaso político", aunque la posterior victoria militar pareció reivindicarles. En tal sentido, Hopple argumenta que ya para los primeros días de marzo, una decidida reacción británica habría llegado "demasiado tarde" y "no habría sido suficiente", ya que el envío de una fuerza de disuasión sólo habría contribuido a "detonar un ataque preventivo argentino". (27) Deseo ratificar que no comparto esta interpretación, y que, a mi modo de ver, la evidencia tiende más bien a sugerir que los militares argentinos no habrían llegado al extremo que llegaron de haber percibido a tiempo que los británicos iban a dar una dura pelea por las islas.

Si la concepción estratégica británica tenía severas fallas, la de la Junta Militar argentina era también desacertada: "La caracterización política, diplomática, y militar del conflicto por parte de la Junta Militar no guardaba ninguna proporción con la realidad" -expresan Cardoso, Kirschbaum y Van der Kooy -añadiendo que los documentos preparatorios elaborados por los militares antes de la invasión "mezclaban en igual proporción la ingenuidad con la estupidez". (28) El error clave de la Junta fue suponer que los británicos no irían a la guerra por las Malvinas, lo cual ponía de manifiesto "una apreciación completamente equivocada de la historia y el carácter británicos". (29)

De acuerdo con Roberto Roth, en su cuidadosa investigación del tema, ningún alto dirigente u oficial militar argentino de hecho creyó que sería necesario ir a la guerra. (30) El General Luciano B. Menéndez dijo a otro autor que: "Lo más que Inglaterra puede hacer es protestar ante las Naciones Unidas, pues en términos militares se encuentra en una posición muy inferior... Inglaterra no reaccionará, y si lo hace, experimentará una severa derrota". (31) Por su parte, el General Galtieri confesó poco después de la guerra que "si bien una reacción británica se consideró como una posibilidad, nunca la vimos como algo probable. Personalmente yo la veía como escasamente posible y totalmente improbable". Y luego se expresó con estas reveladoras frases: "¿Por qué un país europeo tiene que preocuparse tanto por unas islas situadas tan lejos en el océano Atlántico, unas islas, además, que no sirven interés nacional alguno para ellos? Me parece insensato". (32) Es evidente que

(27) G.W. Hopple, "Intelligence and Warning: Implications and Lessons of the Falkland Islands War", **World Politics**, Vol. 36, N 3, April 1984,p.350

(28) Cardoso, Kirshbaum, Van der Kooy, p.p. 42-43

(29) Record,p. 44

(30) R. Roth, **Después de Malvinas... Qué?** Ediciones La Campana, Buenos Aires, 1982, p. 19

(31) L. Kanaf, **La Batalla de las Malvinas**, Tribuna Abierta, Buenos Aires, 1982, p. 121

(32) **The Times**, London, 12 June 1982

Galtieri, así como los otros miembros de la Junta militar, no estaban mentalmente equipados para comprender las peculiaridades del sistema político británico, así como la influencia de una tradición y un orgullo nacionales que hacían difícil, si no imposible, para el gobierno conservador de Margaret Thatcher aceptar pasivamente, sin una respuesta contundente, la invasión de las islas. Así como resultaba casi inconcebible para los líderes argentinos que Gran Bretaña se arriesgase a una acción bélica tan exigente, a 8.000 millas de distancia, de igual forma resultaba inconcebible para la inmensa mayoría de los británicos que no se realizase la expedición militar, si no quedaba otra alternativa para forzar la retirada argentina. (33) Esta actitud británica se pudo observar claramente en los debates parlamentarios que siguieron la invasión, de los que fui testigo directo en ese tiempo, como estudiante en Londres.

Conviene anotar que, aparte del carácter simbólico que las Malvinas adquirieron para los británicos luego de la invasión (para los argentinos eran desde mucho antes un símbolo de orgullo nacional herido), y de la presión de la opinión pública interna, el gobierno de la señora Thatcher tuvo también que tomar en cuenta el impacto que la invasión argentina podía ejercer sobre otros intereses británicos, intereses que se desprenden del pasado imperial de esa nación, tales como Hong Kong (reclamada por China), Gibraltar (reclamada por España), y la isla de Diego García del océano Índico (ambicionada por Mauricio). La actitud de vehemente apoyo a Argentina por parte de Venezuela (que reclama territorio en la ex-colonia británica de Guyana, ahora República Cooperativa de Guyana), así como de Guatemala (que reclama Belice), y la ola de nacionalismo español desatada respecto a Gibraltar a raíz de la invasión a las Malvinas, fueron todos elementos que seguramente jugaron un papel complementario en la decisión británica de responder con todas las fuerzas a su disposición. A lo dicho se añade la cuestión de los derechos económicos en el Atlántico Sur y la Antártida, en torno a los cuales Gran Bretaña y Argentina también se han enfrentado.

Los decisores argentinos fueron sorprendidos por la firmeza de la respuesta política y militar británica. Ciertamente, su análisis fue excesivamente simplista, aunque en su descargo es razonable reconocer que las equívocas señales británicas por varios años -que aparentaban indicar una ausencia de interés y voluntad reales de proteger las islas- las expectativas de la Junta acerca de una actitud neutral de parte de Estados Unidos -también alentadas equívocamente por importantes miembros de la administración Reagan-(34) y la constatación de las enormes dificultades geográficas y logístico-operacionales que tendría cualquier expedición para recapturar las islas, todos estos factores -repito- facilitaron a los militares argentinos adoptar una estrategia de intensa presión que eventualmente les condujo a una terrible derrota.

(33) **The Times**, London, 21 May 1982

(34) Hopple, p. 352, y **The New York Times**, 17 May 1982

En este orden de ideas, quizás la mejor prueba de que la Junta no esperaba una reacción británica se encuentra en la pobreza e incompetencia de sus movidas militares, en especial el craso error cometido al no trasladar elementos importantes de la fuerza aérea a las Malvinas, desde donde habrían podido actuar con mucha mayor eficacia (por razones de distancia) contra la flota británica enviada a recapturar las islas. Cuando la Junta invadió, la mayor parte de la flota británica se hallaba "en casa", en época de Semana Santa, lo cual facilitó significativamente la organización de la poderosa fuerza de tarea que pronto zarpó al Atlántico Sur. Con sólo haber aguardado un par de meses, la Junta habría hallado que la flota británica estaba dispersa alrededor del mundo; sólo 18 meses más tarde, los dos portaviones británicos que tan destacado papel tuvieron en la guerra, estaban destinados a ser vendidos. Pero la Junta no tenía tanto tiempo, y además no creyó que los británicos irían a la guerra, mucho menos de la forma en que lo hicieron.

Lebow ha definido la estrategia de "brinkmanship" como un tipo de confrontación en la cual un Estado desafía deliberadamente un relevante interés de otro Estado, con la expectativa de que su adversario eventualmente retrocederá ante el reto. (35) En este esquema de conflicto, el que le inicia **no busca la guerra**, sino el logro de un objetivo político a través de la coacción. La estrategia de "brinkmanship" usualmente se desprende de dos condiciones: i) la percepción de que el compromiso del adversario hacia el interés desafiado es relativamente débil, y ii) la creencia de que un resultado exitoso puede contribuir a resolver serios problemas domésticos y externos. (36) La guerra de las Malvinas se ubica nítidamente dentro de este esquema de confrontación. Los militares argentinos no buscaban la guerra, pero sí aspiraban a recuperar las Malvinas; como con no poca frecuencia ocurre en las experiencias de "brinkmanship", los que las inician yerran en sus cálculos. Los militares argentinos lograron la guerra y no obtuvieron las islas. Todos, sin embargo -la Junta y sus enemigos- fueron tomados por sorpresa.

(35) Lebow, "Miscalculation...", p. 29

(36) Lebow, **Between Peace and War...**, p.p. 61-82

13. EL COLAPSO DE LA URSS: LA SORPRESA DEL FIN DE UN IMPERIO

En este estudio he venido ocupándome del tema de la sorpresa, como un aspecto singular de la toma de decisiones en medio de la incertidumbre e impredecibilidad de los asuntos humanos, en particular en los terrenos de la guerra y la política. Uno de los temas que recurrentemente han surgido en el curso de nuestro análisis, es el de la influencia de los esquemas conceptuales vigentes en un momento dado, sobre la creación de expectativas acerca del desarrollo presente y futuro de los eventos. Han sido discutidas diferentes instancias, que muestran de qué manera estos "paradigmas" mentales con frecuencia bloquean nuestra capacidad de visualizar la naturaleza, magnitud y velocidad de los cambios posibles en un marco político determinado.

Ahora bien, directa o indirectamente, la mayoría –por no decir todos- los ejemplos que hemos tocado tienen que ver con situaciones bélicas, en su génesis, proceso, y culminación. En este capítulo, sin embargo, nos ocuparemos de un fenómeno político, sin duda de los más importantes de este siglo, que no se originó ni desembocó en una guerra: me refiero al estrepitoso derrumbe de la URSS, del comunismo y del imperio soviético, fenómeno que muy pocos previeron y que prácticamente nadie vislumbró con precisión en las dimensiones que le caracterizaron. La pregunta que nos haremos es, como de costumbre: ¿por qué la sorpresa?

Como es usual, visto en retrospectiva, el proceso que condujo a la desmembración de la URSS parece predeterminado; todo luce como inevitable, como si no hubiese podido ocurrir de otra forma. La realidad, no obstante, es que sí había alternativas, y que sin la intervención de determinados individuos, en particular de Mijail Gorbachov, las cosas podrían haber tomado un curso diferente. Desde luego, con ello no quiero decir que, eventualmente, la URSS no habría desembocado en la situación de agotamiento en que cayó, sino sencillamente que lo que hoy nos parece inevitable y casi preprogramado, tuvo lugar como un proceso de extrema complejidad, en el que participaron numerosos individuos con puntos de vista contrastantes, individuos que en ciertos momentos tomaron decisiones claves que han podido ser distintas, y haber llevado a resultados diferentes, en todo caso con costos quizá mucho más elevados.

No faltaron, por supuesto, en los años y aun décadas precedentes al derrumbe final, estudios y pronósticos que ponían de manifiesto las graves vulnerabilidades y candentes contradicciones que hervían en la URSS. El propio Gorbachov tocó algunas de las más relevantes en la alocución que hizo al renunciar a su cargo en diciembre de 1991, cuando dijo que: "Todo aquí es abundancia; tierra, petróleo, gas, carbón, metales preciosos y otras riquezas naturales, sin contar la

inteligencia y los talentos que Dios **no nos ha escatimado**. No obstante, vivíamos mucho peor que en los países desarrollados, quedándonos siempre retrasados con respecto a ellos. La razón de ello es clara: la sociedad se ahogaba bajo el peso del sistema administrativo de mando. Condenada a servir la ideología y cargar con el pesado fardo de la militarización a ultranza, ella había llegado al límite de lo soportable. Todos los intentos de reforma parcial... fracasaron uno tras otro... Ya no era posible vivir en esas condiciones, había que cambiarlo todo radicalmente". (1) Estas fueron palabras de gran lucidez, donde la invocación a Dios -poco enfatizada por los comentaristas esos días- tuvo resonancias verdaderamente especiales en los labios del último Secretario General del Partido Comunista fundado por Lenin.

Ciertamente, no faltaron pronósticos pesimistas sobre la URSS **a todo lo largo de sus más de setenta años de existencia**. Los más destacados disidentes de años recientes -hombres como Solzhenitzin, Sakharov, Amalrik y Bukovsky- se cansaron de anunciar la erosión de una Unión Soviética asfixiada por el totalitarismo, pero también ellos fueron incapaces de vislumbrar en su apasionante ritmo el camino que tomaron las cosas, la velocidad y orientación de su desenlace, a partir de la toma del poder por parte de Gorbachov. El propio Amalrik se había preguntado tiempo atrás: "¿ Podrá la URSS sobrevivir hasta 1984?", y en efecto lo hizo, y duró siete años más de lo por él previsto. Bukovsky, por su parte -en un estudio publicado en uno de los libros más importantes sobre las perspectivas en la URSS, aparecidos en los años inmediatamente anteriores a la caída del imperio- afirmó con razón que: "El derrumbe inminente del régimen soviético ha sido anunciado en Occidente cada década, desde que los bolcheviques conquistaron el poder en Petrogrado hace setenta años". (2)

A pesar de ello, el consenso generalizado entre los "soviólogos" podría decirse que casi hasta la etapa final de existencia de la URSS, y en algunos casos todavía después del intento de golpe de Estado "reaccionario" de agosto de 1991, postulaba que las reformas de Gorbachov serían capaces de sostener lo esencial del orden interno y del imperio exterior. Este consenso, expresado claramente en las opiniones de varios de los más reconocidos expertos sobre la URSS, percibió a Gorbachov como un dirigente empeñado en una política de "salir del paso", consciente de las dificultades de su situación y la de su país, pero con los recursos para salir adelante sin una transformación verdaderamente radical. Así, por ejemplo, Dennis Ross afirmó (1987) que: "Si se me pidiese que apostase respecto al rumbo futuro de la Unión Soviética... diría que, por los momentos y en los próximos años, no espero grandes cambios -aunque sí creo que tendrán lugar ciertas mejoras en el desempeño económico del sistema". (3)

(1) **El Diario de Caracas**, 26-XII-1991

(2) V Bukovsky "The Political Condition of the Soviet Union, en: H.S.Rowen & C.Wolf (eds.), *The Future of the Soviet Empire*, St. Martin's Press, New York, 1987, p. 259

(3) D.Ross,"Where is the Soviet Union Heading?",en Rowen & Wolf, p.273

Otros dos prestigiosos expertos, Henry Rowen y Charles Wolf, opinaron así: "Suponemos que el curso más probable hasta el año 2.000 es que no habrá cambios fundamentales en el sistema soviético, con muy lento crecimiento económico (y períodos de crecimiento negativo), escasas modificaciones en la estructura de poder, en la dinámica de las instituciones, y en el comportamiento característico de la población... Este es el rumbo más probable debido al extremo conservatismo de la élite dominante, la gran eficiencia de sus órganos de control interno, su aptitud para evitar grandes desastres internos o externos, la tradición de apatía de los pueblos soviéticos, y la continua habilidad del régimen para co-optar y controlar elementos potencialmente desestabilizadores". (4) Conviene enfatizar que el análisis elaborado por estos autores parecía altamente razonable en el momento en que fue expuesto - y recordemos que ya Gorbachov tenía dos años al frente de la URSS- y revelaba un consenso absolutamente dominante entre los estudiosos del proceso soviético, consenso que predominó hasta muy tarde y que fue hecho añicos por la sorpresa de un colapso mucho más completo y rápido del que se esperaba.

A mi modo de ver, las causas de esa sorpresa fueron en esencia dos: i) La vigencia de un "paradigma" conceptual, forjado a lo largo de los años, y probado por la experiencia, que se sustentaba en una seria sobrestimación de las fortalezas soviéticas y en una igualmente severa subestimación de sus debilidades, ambos errores derivados en lo fundamental del "espejismo" creado a través de los años por el poderío militar del sistema totalitario, ii) La ausencia de una percepción adecuada del impacto que ciertas reformas de Gorbachov, en especial la libertad de expresión y la apertura de la historia soviética al análisis de la gente, tuvieron sobre la población, particularmente en cuanto a la radical aceleración del proceso de pérdida de legitimidad de la ideología y del sistema comunistas, es decir, del "cemento" que sostenía el complejo aparato de subordinación, control y represión del régimen.

Todos los expertos mencionados, y otros más, captaban con claridad los dilemas de Gorbachov, pero todos -incluido Bukovsky- supusieron que el sistema sería capaz de "salir del paso", con ajustes menores, o en todo caso con un retomo a una más acentuada represión. Debo decir que pienso que esta perspectiva de las cosas **era razonable** en lo analítico, estaba lejos de ser insensata, y se basaba **en lo que el propio Gorbachov pretendía y quería hacer desde un comienzo: revitalizar el socialismo y la URSS desde dentro, lograr que el sistema funcionase alistándolo en sus márgenes, pero sin llevar a cabo el tipo de cambios que pudiesen afectar sus estructuras fundamentales de organización del poder político y social.** Por ello, fue el propio Gorbachov el principal sorprendido por el efecto de sus iniciativas; en las aptas frases de Dobbs, Gorbachov fue: "el comunista que desmanteló el comunismo, el reformador que fue sobrepasado por sus reformas, el emperador que permitió que el último de los imperios

(4) H S Rowen & C. Wolf, "The Future of the Soviet Empire: The Correlation of Forces and Implications for Western Policy", en Rowen y Wolf (eds.), p. 293

multinacionales se desintegrase". (5) No cabe duda de que el caso Gorbachov -al igual, por distintas razones, que el de Lenin- constituye uno de los más dramáticos ejemplos de la distancia entre intenciones y resultados de la acción política, de esa "alquimia" a la que se refería Max Weber, capaz de transmutar lo que se quiere y convertirlo en otra cosa. (6)

Ya a estas alturas del juego, la figura de Gorbachov es asociada en la historia con el colapso y desprestigio del comunismo y el fin del imperio soviético; sin embargo, esto fue muy distinto a lo que originalmente se propuso, que consistía precisamente en infundir nueva vida al socialismo como sistema socioeconómico y político, y en revitalizar a la URSS e impedir su mayor debilitamiento en el contexto mundial de poder.

Este paradójico resultado se desprendió, por una parte, de las premisas mismas que sustentaban el presuntamente limitado programa reformista de Gorbachov, premisas que contenían dilemas ya prácticamente insuperables en las condiciones del sistema soviético para el período 1985-1991. Por otra parte, el segundo aspecto que cabe destacar -ya señalado- tiene que ver con el impacto específico de las reformas político-ideológicas sobre los "corazones y las mentes" de la población, de la gente concreta, que experimentó un cambio anímico sustancial esos años, al reencontrarse con su historia -hasta entonces oculta o distorsionada- y hasta con su misma humanidad. Es obvio, ahora, que Gorbachov -y muchos otros, entre los que con la modestia del caso me cuento- no fue capaz de prever el efecto de la apertura, del **glasnost** y la **perestroika**, en la aceleración del proceso de deslegitimización del sistema. Su programa reformista **no** tenía intenciones radicales, pero tuvo un impacto radical.

En su lúcido análisis del dilema de Gorbachov, Bukovsky explica que el punto de tensión fundamental para los reformistas se hallaba entonces, y se había hallado anteriormente (bajo Khrushchev), en la naturaleza dual del Estado soviético: por un lado se encontraban los intereses del **gobierno** (que comprendía la necesidad de cambiar para sobrevivir), y por otro los del **partido** comunista (que comprendía que un cambio verdadero le impediría sobrevivir). Para realizar los cambios ofrecidos, Gorbachov tenía -al igual que Khrushchev antes que él- que trabajar a través del aparato del partido, es decir, de la estructura cuyo poder estaba a la vez obligado a reducir para poder llevar a cabo las reformas: "El Secretario General del partido no tiene otro instrumento de control sobre el país, y al reducir el poder del partido

(5) M.Dobbs, "Gorbachov Never Knew What He Was Getting Loose", **The Washington Post**, 22 December 1991

(6) Véase al respecto el Capítulo 1 de este estudio.

reduce también su poder personal". Limitaciones estructurales hacían casi imposibles los cambios de fondo, pero si no eran radicales, las reformas no funcionarían. Bukovsky captó con gran precisión la trampa en que se colocó Gorbachov: su deseo de revitalizar el sistema soviético chocaba de frente con la naturaleza misma de un orden incapaz de regenerarse en sus propios términos: "Reformas que se requieren desesperadamente pueden conducir a una pérdida de control de la economía... y en consecuencia a una erosión del imperio externo (Europa del Este, AR) y a amenazar el imperio interno (las repúblicas no-rusas, AR)". Para Bukovsky, las dos variables claves para el experimento de Gorbachov serían la conducta de las naciones industrializadas de Occidente y la respuesta de la población soviética. Si el Occidente decidía suministrar ayuda en gran escala sin condicionamientos a la URSS, Gorbachov tal vez tendría oportunidad de seguir adelante con una política de ajustes dentro del sistema "por una década o más antes de la próxima crisis"; por otra parte, la actitud de la población sería crucial: ¿existirían aún reservas en la ideología comunista para renovar el entusiasmo de la gente? ¿Qué tan sustanciales y concretos tendrían que ser los beneficios ofrecidos para despertar el ánimo y el compromiso de una población aletargada por la frustración y el desánimo? (7)

Rowen y Wolf centraron también su atención sobre el dilema fundamental de Gorbachov: "Si un genuino proceso de descentralización es en efecto impulsado por Gorbachov... encontrará fuerte resistencia en el aparato del partido y las estructuras tradicionales de poder. En este aspecto, el liderazgo soviético confronta un dilema fundamental: sin amplias reformas hacia una economía de mercado, el desempeño del sistema seguirá deteriorándose irremediamente. Pero si el régimen de hecho adopta cambios significativos en la dirección del mercado, las repercusiones serán profundas... afectando severamente el control del partido sobre el sistema". Estos autores, al igual que Bukovsky, percibieron que, con el paso del tiempo, la tolerancia de la población estaba disminuyendo, debido a la continua decadencia de un sistema sustentado sobre una cada día más evidente brecha entre la propaganda falsificadora y la realidad cotidiana -un sistema, en otras palabras, basado en la mentira. (8)

A pesar de estas apreciaciones sobre la situación de la URSS a principios de los ochenta, de la creciente constatación del aumento de los problemas económicos, de la corrupción, de las tensiones étnicas, del alcoholismo, de la mortalidad infantil, y de la masiva pérdida de credibilidad del liderazgo y del comunismo, todavía en 1987 un destacado experto sostenía que: "Nadie puede dudar que lo que llamamos el balance de poder, y que los soviéticos denominan la correlación de fuerzas, ha virado sustantivamente a su favor las pasadas dos décadas; y si ellos se atreven a mirar el futuro con más confianza que temor, pienso que tendrán justificadas razones

(7) Bukovsky, p.p. 29 - 32

(8) Rowen & Wolf, p.p. 287-288

para hacerlo". (9) En no poca medida, una percepción semejante alimentaba la concepción y el impulso iniciales de Gorbachov: si bien la URSS tenía serias dificultades, el país y el socialismo serían sin embargo capaces de salir adelante. De allí que el **glasnost** y la **perestroika** surgieron en un principio como fórmulas destinadas a restaurar la legitimidad del Estado comunista y a fortalecer la naturaleza socialista de la sociedad y la economía soviéticas. Gorbachov quiso revivir la vana esperanza en un "real socialismo", un "socialismo con rostro humano", con una economía productiva, con libertad y bienestar para todos.

Como lo hizo ver en un discurso en 1987, Gorbachov no podía desprenderse - y lo mismo ocurría a muchas otras personas de verdadera buena voluntad- de los mitos construidos por setenta años de propaganda: "Sigo pensando -dijo- que de no haber sido por Stalin, quien traicionó los ideales de una gran revolución, podría entonces haber sido posible dirigir al país hacia el progreso democrático, la renovación y la prosperidad económica". (10) El epitafio a este sueño ilusorio fue escrito por el filósofo ruso Alexander Tsytko, en un conmovedor y brillante papel de trabajo presentado a un congreso académico sobre las perspectivas de la URSS, celebrado en Moscú en septiembre de 1990: "No obstante el sueño, la lógica misma del desarrollo de la vida nada tiene en común con las leyes de preservación de la anterior legitimidad comunista... Nos tomó cinco años de **perestroika** para entender que la revitalización del socialismo es imposible, que no existe un tercer camino entre la civilización y el socialismo... Es imposible conquistar el imperio de la ley sin tener un sistema multipartidista, lo que implica renunciar al monopolio comunista del poder". (11) Al acabar con el monopolio de poder comunista y con la intolerancia hacia toda forma de oposición, Gorbachov asestó un golpe mortal al pilar básico del sistema.

El coraje y la tragedia de Gorbachov se encierran en ese movimiento paralelo que caracterizó su liderazgo: el intento de cambiar un sistema con medidas que lo empujaban hacia su colapso final. Su duplicidad, sus constantes maniobras tácticas, los compromisos y "medias tintas" que a menudo acompañaban sus acciones eran inevitables si quería sobrevivir en el marco tradicional y a la vez preservar la oportunidad de cambiarlo. Por ello considero justa la aseveración de Dobbs cuando dice que, seguramente, la habilidad de Gorbachov "salvó a la URSS en varias ocasiones de un retroceso al dominio de la línea dura comunista". (12)

(9) Kagan, "World War I, World War II, World War III", p. 38

(10) Citado en: D. Remnick, "Dead Souls", **New York Review of Books**, 19 December 1991, p. 81

(11) A Tsytko, **Restoration of Capitalism or Revitalization Socialism?**, (mimeo), Paper for the Soviet-American Conference on: "Transition to Freedom: The New Soviet Challenge" Moscow, September 1990, p.p. 7 - 8

(12) Dobbs, art, cit

Al mismo tiempo, no obstante, su renuencia a romper definitivamente con el pasado le hizo perder la oportunidad de mantenerse en la cresta de la ola y de ser el timonel de eventos que de pronto comenzaron a dejarle atrás: "Si yo -dijo en una entrevista de 1991- no hubiese alcanzado la firme convicción de que esto tenía que cambiar, habría actuado a la manera de mis predecesores, como Brezhnev y otros. Podría haber vivido como un emperador por diez años sin importarme un bledo lo que vendría después... ¿Existe algún otro caso en la historia de un hombre que, luego de adquirir tanto poder, lo haya entregado?" (13) La relevancia de estas frases se halla en que ponen de manifiesto que Gorbachov creyó **tener alternativas**, que actuó como lo hizo aun cuando pensó tener otras opciones, y lo que él hizo definió un rumbo de consecuencias imprevistas hasta para su ejecutor.

Creo que Gorbachov tuvo razón cuando afirmó que el sistema totalitario podría haberse mantenido un tiempo más en la URSS, de no haber sido por sus acciones y por los procesos que él desató. ¿Unos años, tal vez? Imposible determinarlo. Lo que aceleró las cosas fue la combinación de la apertura, de la llegada de una mucho mayor libertad de expresión e investigación, con la posición espiritual de gran número de ciudadanos soviéticos para ese momento. Como el propio Lenin lo habría dicho, se combinaron la voluntad de una vanguardia política visionaria -básicamente de un individuo de excepcional coraje en medio de sus contradicciones- y la decisión de un pueblo de no continuar viviendo como lo venía haciendo. En tal sentido, la posibilidad de enfrentarse con su verdadera historia, de exponer el fraude y la explotación comunistas, el mito del Lenin "bueno" y el Stalin "malo", ese pasado de opresión y atrocidades cometidas en nombre de una ideología incapaz de satisfacer un mínimo de las utopías que proclamaba, fue un factor de enorme significación en el camino de -si se quiere- "conversión" experimentado por la población soviética a través de la apertura. Gorbachov lo vio claro, retrospectivamente, cuando sostuvo en su alocución de renuncia que: "La sociedad obtuvo su libertad y se liberó política y espiritualmente. Esta es la conquista principal, aún insuficientemente valorizada..."(14) Con esa libertad, la sociedad soviética también se liberó de un Gorbachov que no quiso aceptar las consecuencias últimas de su extraordinaria hazaña política. Como con acierto observó Bukovsky, la cuestión se decidió finalmente entre la gente de carne y hueso, en los "corazones y las mentes" de millones de personas que despidieron, con una mezcla de decepción y pesadumbre, la utopía comunista de sus vidas.

Es muy difícil para los que se ocupan del ejercicio del poder en un orden político percibir la cercanía de su deceso. Esto sin duda ocurrió a Gorbachov, pero también a la mayoría de los observadores y analistas de la escena soviética, para los cuales el fin, casi plenamente pacífico, del comunismo en la URSS, llegó como una grata sorpresa.

(13) Ibid.

(14) **El Diario de Caracas**, cit.

CONSIDERACIONES FINALES

I

Abrigo la esperanza de que los casos de sorpresa militar y política discutidos en la **Segunda Parte**, hayan en efecto contribuido a ilustrar de modo más patente los aspectos teóricos analizados en la **Primera Parte** de este estudio. En especial, confío en que el bastante amplio recorrido realizado a través de muy diversos panoramas históricos, permita dejar en claro que la sorpresa es un "arte", en el sentido que Clausewitz atribuye a la palabra (1); es decir, un fenómeno que escapa a las reglas fijas y a los "principios" inmutables, y que abre un extenso espacio para la creatividad y la imaginación.

Vale la pena, en ese orden de ideas, repetir las frases de Handel citadas en uno de los epígrafes que encabezan este estudio: "El mundo de la inteligencia (y en consecuencia, también el de la sorpresa, AR) esta dominado por la ambigüedad y la incertidumbre, y estas últimas jamás serán del todo eliminadas. Si bien la búsqueda de certeza, claridad y predecibilidad constituye un poderoso factor en la conducta humana, la misma está destinada -por la naturaleza de las cosas y de la gente- a permanecer insatisfecha para siempre". (2)

Cabe igualmente enfatizar que la sorpresa, si bien puede ser en ocasiones un factor de gran utilidad en la conquista de objetivos políticos y militares, no es una panacea. Como se intentó mostrar, no resulta fácil impedir la sorpresa, y, con suficiente habilidad, determinación y paciencia, lograr la sorpresa no es tarea excesiva. No obstante, si bien los mas elevados riesgos se reducen en alguna o mucha medida con el logro de la sorpresa, aun los más grandes éxitos obtenidos al comienzo de una guerra con el empleo de la sorpresa (Pearl Harbor, Barbarroja, y otros) no han sido suficientes, a mediano y largo plazo, para conquistar la victoria final. En tal sentido, la **racionalidad o irracionalidad** de la decisión política de ir a la guerra se coloca en un nivel previo y superior al de la decisión de intentar o no la sorpresa. Dicho en otros términos, la sorpresa es un medio, no un fin en sí mismo, un medio cuya instrumentalización debe derivarse de una decisión política sobre los fines que se persiguen y los costos que se está dispuesto a asumir en aras de esos fines.

(1) Raymond Aron, **Penser la guerre, Clausewitz**, I, Gallimard París 1976 p.p. 281-313

(2) Handel, **War, Strategy, and Intelligence**, p. 220

Estas reflexiones adquieren especial relevancia cuando se enfoca el tema de la sorpresa en la guerra nuclear, y se piensa que nunca como en nuestra era se hizo más factible la perspectiva de llevar a cabo un demoledor y decisivo ataque por sorpresa por parte de los Estados Unidos contra Rusia y viceversa. Sin embargo, a pesar de la alternativa materializada por la tecnología nuclear, ese ataque no se produjo, y pareciera que el nesgo del mismo tiende día a día a disminuir (así como aumenta el de la posesión de armas nucleares por parte de "Estados locos" o de terroristas, capaces de ocasionar otro tipo de catástrofe).

A pesar, insisto, de los conflictos y tensiones de la larga "guerra fría", los líderes soviéticos y norteamericanos aparentemente -de acuerdo a la evidencia existente- jamás consideraron seriamente la idea de desatar el holocausto (3). El primer Plan Operacional Integrado estadounidense (SIOP) para la guerra nuclear, preparado en 1960, ofrecía al presidente norteamericano una sola opción: el uso de todas las armas nucleares para entonces en poder de Estados Unidos contra la URSS, China y Europa Oriental, bajo el supuesto de que ese ataque produciría alrededor de 360 a 425 millones de muertos. (4) En las aptas palabras de Lebow: "Uno se pregunta si algún presidente norteamericano habría sido capaz de tomar la decisión que generaría semejante desastre, aun en respuesta a una invasión soviética a Europa Occidental". (5)

Tal vez para sorpresa de algunos, demasiado escépticos acerca de la naturaleza humana, hasta los momentos ha prevalecido una cierta racionalidad en el terreno nuclear, y la tentación de la sorpresa empujada por la tecnología ha sido resistida con éxito.

(3) Véase al respecto el importante estudio de R. N. Lebow, "Windows of Opportunity: Do States Jump Through Them?", en: S. E. Miller (ed.), **Military Strategy and the Origins of the First World War**, Princeton University Press, Princeton, 1985, p.p. 147 - 186

(4) D. A. Rosenberg, "A Smoking Radiating Ruin at the End of Two Hours: Documents on American Plans for Nuclear War With the Soviet Union, 1954-55", **International Security**, Vol 6 N 3 Winter 1981-82, p.p. 3-38

(5) Lebow, "Windows of Opportunity...",p. 175

II

Handel presenta un buen resumen de las principales paradojas del arte de la sorpresa, que vale la pena recordar acá:

i) Como resultado de las dificultades para diferenciar entre "ruido" y "señales" en el análisis de inteligencia, así como al procurar la alerta ante la sorpresa, tanto la información presuntamente valiosa como la que en apariencia no lo es deben ser tratadas como inciertas. De hecho todo lo que existe es "ruido", no señales, que sólo se ven claras en retrospectiva.

ii) Mientras mayor luce el riesgo y más difícil parece una operación política y/o militar, menos azarosa resulta en la práctica. Así, mientras más grande es el riesgo en teoría, resulta menor en la realidad.

iii) Los "sonidos del silencio": un ambiente internacional tranquilo y pacífico puede actuar como "ruido" de background, condicionando a los observadores a una rutina somnolienta que en realidad encubre preparativos de guerra.

iv) Mientras mayor es la credibilidad que gana una agencia de inteligencia en el transcurso del tiempo, menores son los cuestionamientos que tienden a hacerse a sus apreciaciones y recomendaciones y, por lo tanto, mayor es el riesgo de un exceso de confianza conducente a la paralización del juicio crítico.

v) La profecía que se autonega: informaciones que predicen un inminente ataque enemigo llevan a una contramovilización preventiva, que a su vez estimula al adversario a posponer o cancelar sus planes de agresión. Aun en retrospectiva, es difícil saber a ciencia cierta si la contramovilización era o no necesaria.

vi) Mientras mayor es la cantidad de información recolectada, más difícil resulta filtrar, organizar, y procesar los datos para ser usados a tiempo.

vii) Mientras mayor es la cantidad de información recolectada, más intenso el "ruido" que debe ser filtrado.

viii) Mientras mayor sea el número de alertas que no llevan a nada, mayor es el desgaste de su credibilidad ("fatiga de la alerta" o "síndrome de allí viene el lobo").

ix) El incremento en la sensibilidad y calidad global de los sistemas de inteligencia y alerta reduce el riesgo de sorpresa, pero a la vez aumenta el número de falsas alarmas. (6)

(6) Handel, **War, Strategy, and Intelligence**, p.p. 32 - 33

La persistencia de estas paradojas, que forman parte de la impredecibilidad intrínseca al fenómeno de la sorpresa, sólo permite -para contrarrestarlas en alguna medida- ofrecer unas cuantas recomendaciones básicas:

i) Una alerta adecuada, precisa y a tiempo, no debe ser jamás dada por sentada. En lugar de planificar en función de la posibilidad de obtener una alerta segura y certera, conviene planificar en función de planes alternativos de contingencia ante la posibilidad de la sorpresa.

ii) Los analistas de inteligencia, políticos y planificadores militares, deben reconocer que las alertas no pueden corroborarse sino después de que ocurren los hechos. Dadas la complejidad e incertidumbre de los pronósticos políticos y militares, conviene reevaluar constantemente los argumentos en sus propios méritos, y no arrojar al cesto de la basura razonamientos y premisas que en el pasado se mostraron inadecuados como predicciones. Nada debe descartarse para siempre en la labor de inteligencia.

iii) Los políticos y comandantes militares deben tener siempre presente que los analistas de inteligencia trabajan con evidencia ambigua abierta a múltiples y contrastantes interpretaciones. Por su parte los analistas de inteligencia no deben evadir la responsabilidad de al final expresar con claridad sus puntos de vista, lo más sólidamente fundamentados que se pueda.

iv) La complejidad política y la entidad ética de la decisión de ir a la guerra indican que es inaceptable sustentarla sobre un solo elemento de análisis. En todo momento hay que tratar de ver el panorama que nos rodea con amplitud. (7)

(7) J. G Stein, "Military Deception, Strategic Surprise, and Conventional Deterrence...", p.p. 115-116

III

El fin de la guerra fría y la desaparición de la URSS, han dado paso a ciertas perspectivas singularmente optimistas acerca de lo que supuestamente nos aguarda, dentro del reacomodo del sistema internacional. Se ha argumentado que la expansión de los valores democráticos, la declinación de la importancia de la política exterior y el aumento de la relevancia de la política doméstica, la revolución nuclear, el creciente costo del dominio y del uso directo del poder, y la disminución del papel estratégico de muchas materias primas, han restringido en conjunto la capacidad de los Estados modernos -así como disminuido su voluntad-para hacer la guerra. (8)

Desde luego, hay algo de verdad en ese análisis, pero parece exagerado concluir, como hace Handel, que "Es inevitable un mundo en el cual los propios practicantes de la **Realpolitik** -política de poder-argumentarán en contra del uso de la fuerza, basándose en un cálculo frío de la realidad". (9) En ese libro, publicado en 1989, el autor sostuvo que La era de la post-guerra (mundial, AR) demuestra que la intervención militar directa a gran escala no promueve los intereses de los que la llevan a cabo". (10) Tan sólo dos años más tarde, la vasta guerra en el Golfo Pérsico entre Irak y una poderosa coalición encabezada por Estados Unidos' echó por tierra en buena medida esos razonamientos. Puede decirse lo que sea sobre las posibles consecuencias a largo plazo de ese conflicto; sin embargo, no cabe duda de que el objetivo central de los poderes que intervinieron masivamente contra Irak, es decir, la "liberación" de Kuwait, fue logrado.

Posteriormente, el resurgimiento de la cruel guerra civil, racial y religiosa en lo que era Yugoslavia, en plena marcha cuando escribo estas líneas una guerra bárbara que busca la "limpieza étnica" de comunidades enteras, y que pone el problema del genocidio de nuevo sobre el tapete en la "civilizada" Europa, debiese introducir elementos de sano escepticismo en cualquier vaticinio esperanzador sobre lo que el porvenir nos depara.

No queda sino seguir confiando en la razón, último y precario sostén -aparte de la fe- de nuestra humanidad caída e imperfecta.

(8) Handel, **War, Strategy, and Intelligence**, p. 486

(9) Ibid.p.47

(10) Ibid.p.495