

GLOBALIZACION Y GUERRA

Fernando Thauby García *

Introducción.

La Globalización, definida por el Fondo Monetario Internacional (FMI) como "La creciente interdependencia económica mundial, debida al aumento del volumen y variedad de las transacciones de bienes y servicios entre países, al aumento de los flujos internacionales de capitales, y también a través de la cada vez mas rápida y amplia difusión de la tecnología", estaría creando una situación de base económica que ampliándose a otros ámbitos estaría determinando una nueva forma de relaciones internacionales.

La intensidad de la relación entre países en particular es variada y puede ir desde una situación de interdependencia profunda y compleja en que la ruptura de la relación tenga altos costos para ambas partes hasta una interacción simple y prescindible pero siempre conveniente.

La teoría -y la razón- indicaría que las posibilidades de que los conflictos entre países económicamente interdependientes sean resueltos por la guerra son reducidas, y si así ocurriera, ésta sería de corta duración, ya que se puede suponer que su prolongación perjudicaría a ambas partes; sin embargo, creo que este tipo de juicios desconocen la naturaleza misma de la guerra y de los seres humanos que la hacen, induciendo a percepciones erróneas y peligrosas para la conducción de los asuntos internacionales, apartándonos de la realidad.

Este trabajo pretende demostrar que en un mundo globalizado la guerra sigue vigente y que sus características -intensidad y duración- dependen de la interacción entre la percepción de la naturaleza del conflicto por parte de las naciones afectadas y de la habilidad de sus gobiernos para "racionalizar" dicha percepción.

Para lo anterior, revisaré las razones que llevan a las naciones y a los hombres a la guerra; identificaré los factores que determinan su naturaleza; verificaré su vigencia en las condiciones políticas

y económicas actuales; analizaré los elementos que determinan los procesos de toma de decisiones políticas y concluiré demostrando que la intensidad y duración de la guerra no está determinada exclusiva ni principalmente por factores de cálculo económico sino que continúa siendo un fenómeno esencialmente político en su génesis, conducción y conclusión.

¿Por qué van a la Guerra las Naciones y los Individuos?

Que la guerra es un fenómeno social antiquísimo, recurrente y generalizado no necesita demostración, sin embargo, es necesario reflexionar sobre el motivo que impulsa a los hombres a luchar e intentar verificar si este impulso ha desaparecido con la globalización y la interdependencia.

Entendiendo el "conflicto" a la manera de Julien Freund,¹ éste "... consiste en un enfrentamiento por choque intencionado, entre dos seres o grupos de la misma especie que se manifiestan, los unos respecto a los otros, una intención hostil, en general a propósito de un derecho, y que para mantener, afirmar o restablecer ese derecho, tratan de romper la resistencia del otro eventualmente por el recurso de la violencia, la que puede, llegado el caso, tender al aniquilamiento físico del otro". Llamaremos guerra a los conflictos en cuya resolución se emplea de la violencia armada, sea en forma protagónica o accesoria.

De esta definición destacaremos la existencia y manifestación de una intención hostil cuyo origen reside en la presencia de un derecho que se siente violado.

Gastón Bouthoul, en su Tratado de Polemología² concuerda con Freund y amplía los motivos que impulsan a las naciones a la guerra a razones de dos tipos: el deseo de ejercer una reivindicación de un derecho que se siente conculcado y el de vengar una ofensa y adelanta un paso identificando la naturaleza emocional del origen del conflicto señalando que la intención hostil nace de un sentimiento hostil.

Así el conflicto queda configurado como un proceso que sigue la secuencia Sentimiento Hostil - Intención Hostil - Acción Hostil, que nace con un fundamento más biológico que psicológico y que se va "racionalizando" hasta llegar a la decisión de cumplir el acto propuesto.

La existencia de sentimientos hostiles entre las naciones se puede comprobar en que, en nuestros días, una de las medidas más frecuentes y aceptadas para tratar de evitar los conflictos y reducir el riesgo de guerras es la aplicación de "Medidas de Confianza Mutua" entre los estados. Si no existieran sentimientos hostiles ellas serían innecesarias; la aplicación de estas medidas es pues un reconocimiento explícito de esta realidad.

De la misma manera, es el potencial de que estos sentimientos se transformen en intención y luego en acción hostil, lo que impulsa iniciativas políticas como las de la Seguridad Cooperativa (Perry, William, 1994) y de Desarme y Control de Armamentos de las Naciones Unidas³ (Boutros Ghali, 1992).

Podemos afirmar entonces que los sentimiento hostiles entre naciones, estados, religiones, culturas y razas, son una realidad en nuestro mundo globalizado y que el riesgo de que se transformen en intenciones y acciones hostiles son de un nivel de probabilidad que amerita que se tomen e impongan medidas preventivas o disuasivas.

Freund asegura que "Los conflictos no nacen únicamente de las condiciones materiales y causalmente señalables en la vida social, sino también de las esperanzas y de los enfoques ideales que se querrían que se materializaran", esta aseveración que da cuenta de las diferentes aspiraciones entre los seres humanos y de sus esfuerzos para imponerlas, es coincidente con el reciente planteamiento de Huntington,⁴ en cuanto "Los estados persiguen la primacía en orden a asegurar su seguridad, promover sus intereses, y configurar un mundo que refleje sus intereses y valores", argumento corroborado en la realidad política actual por la política de Seguridad Nacional de los EE.UU., recientemente publicada⁵ (The White House, 1997) en cuyo prólogo el Presidente de ese país establece

"Nuestra responsabilidad es construir el mundo de mañana embarcándonos en un período de construcción, basado en las realidades actuales, pero que refleje los intereses y valores americanos", los que se concretan mediante los tres objetivos fundamentales que plantea la estrategia en cuestión: Reforzar su seguridad con una diplomacia efectiva y con fuerzas militares listas para luchar y ganar; Impulsar la prosperidad económica de América; y Promover la democracia en el extranjero.

En la realidad social y política internacional actual han sido valores o principios cuya vulneración ha ofendido los sentimientos de un estado o grupo de estados, como el respeto a la democracia, a los derechos humanos y a la ley internacional, los que han motivado acciones bélicas como las ocurridas en Irak, Somalia y Bosnia o derechos como la libre determinación, la independencia política o la identidad racial y religiosa, que inspiraron a las contrapartes.

Todos estos motivos fueron aceptados como políticamente legítimos por las respectivas naciones y éticamente aceptables por sus opiniones públicas.

Desde el punto de vista de las personas individualmente consideradas, existen argumentos que dan razones para su aprobación al uso de la violencia, individual u organizada para satisfacer sus ambiciones o configurar un mundo que satisfaga sus expectativas: está el argumento teológico de la tendencia humana hacia el mal inherente a la condición humana de "naturaleza caída" por el pecado original. Desde el punto de vista racionalista se presenta el argumento Darwinista de la lucha por la supervivencia con el triunfo de los más fuertes o aptos. Estas explicaciones, populares en otros tiempos, de ser válidas, también seguirían vigentes.

Un argumento más reciente⁶ (LeShan, Lawrence, 1993) de orden psicológico plantea la existencia de una tensión básica en los seres humanos: "el problema de cómo ser al mismo tiempo un individuo y un miembro de algo más grande que uno mismo". Esta tensión se manifestaría con fuerza en situaciones de crisis e incertidumbre empujando a las personas a refugiarse en construcciones míticas para

no enfrentar una realidad desagradable.

Este desplazamiento al modo mítico de percepción de la realidad, no sólo reduciría el estrés emocional de las personas sino que les daría una sensación de certidumbre, de alegría y optimismo y que este optimismo sería fantasioso y voluntarista, es decir que una vez que la mayoría de los ciudadanos de la nación haya adoptado la perspectiva mítica entrarán en un estado mental irracional en el cual "no estarán dispuestos a rendirse, a menos que la derrota sea clara, inmediata y aplastante". Las naciones se sienten "felices y excitadas. Esperando la guerra con ansias, como si fuera una maravillosa aventura en la que todos estamos unidos".

Este sentimiento humano también puede y ha sido exacerbado sistemáticamente por líderes perversos para mantener subyugadas a sus naciones, luchando irracionalmente contra enemigos míticos a los que atribuyeron todos los males del mundo (Erich Fromm, 1966),⁷ produciendo las dictaduras más crueles y sangrientas de la historia.

Podemos concluir que las sociedades en el pasado y en el presente, tienen valores, creencias y aspiraciones situadas mayormente en el ámbito de lo emocional, que exceden a lo material; que están dispuestas a hacer esfuerzos por materializarlas y eventualmente a emplear para ello la fuerza. En el plano individual o personal, la guerra no es una idea que repugne a las conciencias ni a la psiquis de la mayoría de las personas y que en muchos casos estarán dispuestas a enfrentarla con placer e incluso con alegría, particularmente cuando sientan que la causa es justa o cuando un líder carismático haya sido capaz de excitar sus pasiones y temores.

El valor asignado a las razones de la guerra determinan su intensidad y duración.

La naturaleza de la guerra estaría dada por el valor que las partes asignen a los intereses en disputa. Cabe entonces preguntarse ¿quién asigna este valor, los gobiernos o las naciones? Históricamente se ha dado el caso de naciones que han continuado la lucha después que sus gobiernos se han rendido; de pueblos que han

cesado la lucha aunque sus gobiernos querían continuarla; de naciones que han obligado a sus gobernantes a ir a una guerra que éstos consideraban indeseable, y de naciones que han derrocado gobiernos que deseaban llevarlos a una guerra que éstas no deseaban.

La resolución de comenzar o terminar una guerra parece ser pues el resultado de la interacción política y emocional entre el líder político y su pueblo, interacción en la cual el proceso gubernamental de toma racional de decisiones debería imponerse.

La guerra, como actividad racional del estado, concluye -o debería concluir- cuando los costos a pagar o los daños por recibir, amenacen exceder a los beneficios esperados, sin embargo, la realidad histórica nos muestra que con frecuencia las guerras continúan más allá de lo racionalmente rentable. Esta prolongación se ha explicado por el empeñamiento de un bando en no reconocer su derrota y aceptar las condiciones que se le quieren imponer; por la expansión de los objetivos iniciales de los vencedores, o por que la ira u orgullo de una de las partes no se ha calmado. En palabras de Clausewitz,⁸ "... la guerra, la tensión hostil y la actividad de las fuerzas hostiles, no pueden ser consideradas como terminadas hasta tanto la voluntad⁹ del enemigo no haya sido también sometida, es decir hasta que el gobierno y sus aliados sean inducidos a firmar la paz o hasta que el pueblo¹⁰ se someta", es decir, hasta que cese la intención hostil en las mentes y corazones de los líderes y pueblos de ambos contendores.

Sin embargo, es comúnmente aceptado que la guerra, por lo menos en los estados organizados, no es decidida ni continuada según las preferencias de las personas individuales ni llevada a cabo por motivos emocionales, ya que las pasiones de las personas y la sociedad pasan por el cedazo de la "política", encarnada en un cuerpo gobernante que evalúa "racionalmente" su conveniencia y aceptabilidad.

Este concepto está magistralmente elaborado en la "trinidad" ideal de Clausewitz, que señala la relación entre el Pueblo como el elemento pasional de la guerra, el Gobierno como el factor de cálculo

racional y el Ejército como el instrumento ejecutor de la decisión política, trinidad conceptual en la cual la razón (política) debe ser el factor rector y dominante.

Así, de acuerdo a la lógica racional un gobierno puesto en la situación de que su pueblo quisiera, pasionalmente, lavar una afrenta o hacerse justicia mediante la guerra, sopesaría los costos y beneficios de hacerlo y racionalmente elegiría la mejor opción que, considerando la interdependencia económica resultante de la globalización existente en la actualidad, debería ser una solución diferente a la guerra, ya que ella sería perjudicial para los intereses de la nación misma.

Cabe ahora preguntarse qué tan efectivo y real es este proceso racional efectuado por la dirección política.

Los gobiernos ¿actúan siempre racionalmente?

La "trinidad" de Clausewitz, al igual que la opinión pública general, asume que el comportamiento político de los gobiernos, es decir su proceso de toma de decisiones y la implementación de las políticas resultante de él, es racional, calculado y deliberado, lo que no siempre sería efectivo, especialmente cuando las decisiones se toman en un ambiente de presión e incertidumbre. Por otra parte, la intensidad de las pasiones limita la racionalidad del proceso de toma de decisiones y "la política, por lo tanto, intervendrá en la acción total de la guerra y ejercerá una influencia continua sobre ella, hasta donde lo permita la naturaleza de las fuerzas explosivas que contiene" (Clausewitz, Karl, 1963). Si lo anterior fuera efectivo, podríamos asegurar que la racionalidad económica y el cálculo costo-beneficio no siempre serán las pautas del comportamiento de los estados frente a la decisión de ir a la guerra.

El proceso de toma de decisiones políticas ha sido objeto de múltiples estudios. Graham Allison,¹¹ en su obra "Essence of Decision", ofrece tres perspectivas o modelos: El modelo racional, el modelo organizacional y el modelo político.

La lógica del paradigma racional funciona en la siguiente

secuencia: El agente decisor traduce sus metas y objetivos en resultados, utilidades o preferencias; para obtenerlos debe elegir una entre varias alternativas específicas que se le ofrecen en la situación dada; cada alternativa está ligada un grupo de consecuencias o resultados que se producirán cuando tome una alternativa en particular. La elección racional entonces consiste, simplemente, en seleccionar aquella alternativa que ofrezca el mejor resultado y las menores consecuencias adversas.

Existe una tendencia natural a explicar las acciones gubernamentales en términos de esta perspectiva racional: ella supone que existen intereses nacionales acordados de antemano; que los líderes efectivamente eligen lo mejor, y que el elemento racional prima en sus elecciones.

Sin embargo en la realidad los gobiernos toman sus decisiones en presencia de objetivos que deben ser alcanzados simultáneamente -por ejemplo, resolver una crisis internacional y ganar las próximas elecciones-; bajo la influencia de la forma, oportunidad y secuencia en que las informaciones y datos les sean presentadas a quien toma las decisiones -por ejemplo por parte de sus asesores o de los organismos de inteligencia-; afectado por las propias preferencias o sentimientos del líder -animadversión o afecto personal al líder oponente- y una multiplicidad de otros factores imponderables. Una vez tomada la decisión, aún queda por resolver la interrogante de si la decisión será efectivamente llevada a la práctica en la forma en que fue ideada.

Pero los líderes modernos, particularmente los líderes democráticos no actúan solos, el atractivo de este proceso racional -con sus limitaciones y supuestos- puede hacer olvidar que las decisiones políticas de gobierno son tomadas por miembros de organizaciones político-burocráticas las que a su vez son alianzas de intereses acostumbradas a manejar los asuntos que les competen en una forma bastante autónoma. El paradigma organizacional enfatiza la idea de que las grandes organizaciones perciben los problemas a través de estos elementos, que actúan como filtros y sensores.

Según Allison, muchas de las acciones de gobierno son más el resultado del funcionamiento de grandes organizaciones burocráticas que actúan de acuerdo a sus propios patrones de comportamiento que elecciones deliberadas de los líderes políticos.

En resumen, los líderes "creen" que están empleando un proceso racional cuando en realidad son las rutinas y procedimientos de las organizaciones involucradas las que están determinando el tipo, cantidad, calidad y relevancia de las informaciones que le llegan¹² (Farrel and Chaloupka, 1994).

El paradigma político se basa en la premisa de que las decisiones de los líderes políticos son políticas en su naturaleza, entendiendo "política" como el proceso de equilibrio y negociación entre funcionarios. El resultado o decisión sería más bien un compromiso entre diversos intereses de personas con poder, que un análisis racional de costo-beneficio hecho por el gobierno. Esta perspectiva "política" muestra que el proceso de toma de decisiones es algo más complejo que la decisión de un actor unitario eligiendo la mejor entre todas las opciones. Va más allá de las perspectivas del proceso organizacional centrándose en el papel e influencia de los "actores claves" del sistema político.

A estas tres perspectivas propuestas por Allison, se suma una cuarta aproximación, llamada perspectiva cognitiva, que señala que "el líder político, como individuo, está sujeto a enormes presiones debido a la cantidad abrumadora y contradictoria de la información que recibe". Para lidiar con estas presiones ... la mente humana trabaja para seleccionar, clasificar, almacenar, llamar y comparar la información que estructurará su decisión (Farrel & Chaloupka, 1994). Fundamentalmente la mente humana busca la simplicidad, consistencia y estabilidad cuando trata de resolver un problema y cuando la realidad se presenta confusa e incierta esta búsqueda se hace más pronunciada.

En la realidad de la conducción política diaria, estas cuatro aproximaciones conviven y se acomodan, con más o menos dificultad, sin embargo, cuando el tiempo es escaso; la gravedad de las

decisiones aumenta exponencialmente; cuando la incertidumbre es generalizada, cuando las pasiones están desatadas y las presiones son máximas, es decir en las crisis y en la guerra, podemos razonablemente esperar que el proceso político de toma de decisiones pueda apartarse apreciablemente de la conveniencia racional.

La Guerra es una opción siempre abierta.

La guerra pues continúa siendo un fenómeno esencialmente político en su génesis, conducción y conclusión, mezcla de razón y pasión; de cálculo e imponderable; tan violenta e intensa como la forma en que los afectados sientan los agravios por lavar o los derechos por restituir, y que la lucha se prolongará hasta tanto no haya cesado la intención hostil que anima a ambos contendores.

Podemos concluir que en nuestro mundo globalizado los conflictos internacionales pueden ser conducidos racionalmente y manejados de acuerdo a las conveniencias económicas, o que su conducción puede estar presidida por la pasión que ignora y pospone el cálculo económico ante valores que juzga trascendentes o intransables.

Ambas alternativas están disponibles y no siempre es facultad de los gobiernos el elegir libremente cuál de ellas seguirá.

Mientras los hombres tengan ambiciones y pasiones la guerra es una opción abierta.

NOTAS

* Capitán de Navío IM. Oficial de Estado Mayor. Profesor/Investigador de la Academia de Guerra Naval. Preclaro Colaborador, desde 1990.

1. Freund, Julien: "Sociología del Conflicto", Capítulo 2º, "Una Definición y sus Comentarios".
2. Bouthoul, Gastón: "Tratado de Polemología", Capítulo 1º "Motivos subjetivos y tipología histórica".
3. Boutros Boutros - Ghali: "Un Programa de Paz, Diplomacia

preventiva, establecimiento de la paz y mantenimiento de la paz". Naciones Unidas, Nueva York, 1992.

4. Huntington, P. Samuel: "Why International Primacy Matters", International Security, vol. 17, Spring, 1993.
5. The White House: "A National Security Strategy for a New Century", may, 1997.
6. LeShan, Lawrence: "La Psicología de la Guerra, un estudio de su mística y su locura", Andrés Bello, 1992.
7. Erich Fromm: "El Miedo a la Libertad", Editorial Paidós, Argentina, 1966.
8. De la Guerra: "Karl von Clausewitz", Ediciones Mar Océano, Buenos Aires, 1960.
9. Destacado en el original.
10. El destacado es mío, el autor.
11. Allison, T. Graham: "Essence of Decision, Explaining the Cuban Missile Crisis", Little, Brown & Co., 1971.
12. Farrel & Chaloupka: "Four perspectives on decision making and execution in National Security Organizations", National Security Case Studies, Naval War College, vol. 1, 1994.
