

**FASES Y DINÁMICA DE LOS CONFLICTOS**  
**LAS RACIONALIDADES SUBYACENTES**  
*LA GUERRA DE LAS MALVINAS, 1982*

**O. J. D'Adamo – M. Calabró**  
Universidad de Belgrano, Argentina

---

**RESUMEN**

Nos centraremos en el tema de las racionalidades subyacentes a los procesos de toma de decisión en situaciones de conflicto. A partir de la descripción de los factores determinantes, elaboraremos un esquema de análisis que creemos que se puede aplicar a otros conflictos semejantes. Nuestros objetivos se dirigen a establecer: 1) los tipos de racionalidades subyacentes a la toma de decisiones de cada uno de los actores involucrados, y su redefinición en las diferentes etapas del conflicto, 2) las lógicas derivadas de los procesos antes mencionados y 3) proponer un proceso alternativo frente al fracaso del modelo de la disuasión y escalada clásicas.

**ABSTRACT**

We shall focus on the decision-making processes and the rationalities involved in conflict situations. After an elucidation of the factors determining decisions, we propose a schema that we believe can be applied to similar conflict situations. Our main goals are to establish: 1) The different kinds of rationalities underlying the decision-making processes in each of the actors involved, and their possible redefinitions in different stages of the conflict, 2) The implied logics derived from these processes, and 3) A proposed alternative process, when confronted with the failure of the classic deterrence escalation model.

---

**Introducción**

Dentro de los numerosos análisis realizados sobre la Guerra de las Malvinas, quizá una de las vertientes menos desarrolladas es aquella que se orienta a la explicación de la génesis y dinámica de este conflicto bélico desde la perspectiva de *los actores políticos como tomadores de decisiones*.

La toma de decisiones puede ser definida como «el acto de elegir entre alternativas posibles sobre las cuales existe incertidumbre» (Dougherty et

al., 1993; p. 481). Es habitual que las alternativas y decisiones políticas vayan siendo formuladas tentativamente, en un escenario plagado de desacuerdos en torno a cuál de las evaluaciones de la situación es la más válida. Las racionalidades en juego en estos casos, parecen estar construidas y sostenidas por los actores en función de sus estrategias circunstanciales. Por esta razón, distintas racionalidades y lógicas se pueden poner en marcha en cada una de las fases que caracterizan a un conflicto.

Si alguno de los actores involucrados no percibe las consecuencias que, como resultado de los cambios de racionalidades (por variación de la estrategia coyuntural), implica el paso de una fase a otra, esta situación puede acelerar los tiempos del conflicto. Podría provocar, inclusive, su desencadenamiento de manera inesperada ante el fracaso de los mecanismos de disuasión y escalamiento tal como son clásicamente definidos.

En otro lugar (D'Adamo y Calabró, 1997), hemos señalado las importantes consecuencias que tiene el fenómeno de la percepción errónea, tal como lo definió Jervis (1976), en el incremento de los problemas de comunicación y en el establecimiento consensuado de la agenda del conflicto para las partes involucradas. También hemos analizado las relaciones entre estas percepciones erróneas «misperceptions» y los fenómenos de pensamiento de grapa (Janis, 1973), como elementos de distorsión en el proceso de interpretación y construcción de la realidad.

A tales propuestas, añadiremos un enfoque complementario, en el que proponemos que en las situaciones de conflicto no solamente existe una pugna de intereses que produce el enfrentamiento de los actores por defender sus posiciones; sino que también existe lo que denominaremos *racionalidades en pugna*. Es decir, que si las racionalidades dan lugar al guión «script» que siguen los participantes para conseguir sus objetivos; la pugna entre ellas también representa en un nivel lógico-conceptual la lucha por la definición y delimitación del escenario en pos de una determinada meta. Sostenemos además, que los actores van modificando su enfoque de la situación conflictiva a medida que ésta atraviesa las distintas fases que presentaremos en las próximas páginas.

La plasticidad y capacidad de adaptación de los protagonistas a las redefiniciones que plantea el desarrollo del conflicto, facilitará un mejor posicionamiento en el momento de dirimir prioridades. Esto último nos permite argumentar la existencia de distintos tipos de racionalidades. A continuación, presentaremos conceptualmente las distintas clases de racionalidad a las que haremos referencia en nuestro trabajo.

### **Clases de Racionalidad. Acerca de las racionalidades subyacentes**

El análisis de las diferentes etapas previas a la guerra abierta, permite rastrear distintos tipos de racionalidad que acompañan a cada fase y que van variando según las circunstancias y los actores. Haremos referencia a cuatro de ellos.

Muchas teorías del campo de las Relaciones Internacionales, parten del supuesto de que existe un actor unificado y racional. Un ejemplo de ello lo encontramos en la clásica obra de Aron *Peace and War: A Theory of International Relations*; donde el autor sostiene que: «The theory of international relations starts from the plurality of autonomous centers of decision (national governments), hence from the risk of war and from this risk it deduces the necessity of the calculation of means» (1966, p.16).

Desde el punto de vista más clásico, se alude a la racionalidad como la noción que permite aumentar la consistencia entre objetivos y una acción particular; o en la aplicación de ciertos principios de modo de seleccionar la mejor alternativa (Allison, 1971). Este punto de vista se deriva de los trabajos de Von Neuman y Morgenstern (1947), quienes desarrollaron la teoría de los juegos tal como se la conoce en la actualidad. La Teoría de los Juegos es muy utilizada dentro del ámbito de las Relaciones Internacionales, dado que prescribe estrategias racionales para diversas clases de «juegos» sobre la base del análisis del impacto de todas las combinaciones de estrategias posibles.

En ese contexto, un *juego* es una situación en la que un conjunto de alternativas se encuentran disponibles para dos o más partes (*jugadores*), existen reglas que deben respetarse para tomar decisiones entre esas opciones, y valores-utilidad asociados con los posibles resultados de las decisiones (Pruitt y Carnevale; 1993). Se supone que este *hombre económico* realiza elecciones óptimas en situaciones limitadas y definidas.

Según Allison (1971) esta forma de concebir las acciones y decisiones como racionales, da lugar a un *paradigma analítico* (p. 32) que se caracteriza por los siguientes componentes:

*Unidad Básica de Análisis:* la acción gubernamental como elección (los acontecimientos se conciben como acciones elegidas por la nación o el gobierno nacional)

*Conceptos organizadores:* a) *Actor Nacional* (la nación o gobierno concebida como un tomador de decisión racional y unitario, es el agente); b) *el problema* (la acción se elige en respuesta al problema estratégico con el que la nación se enfrenta); c) *selección estática* (la acción se concibe

como una única elección fija en vez de, por ejemplo, como una cadena de elecciones parciales que forman parte de una corriente dinámica); *d) la acción como una elección racional* (tanto en las metas y los objetivos planteados, como en cuanto a las opciones, consecuencias y elecciones).

*Patrón dominante de inferencia:* si una nación lleva a cabo una acción en particular, esa nación tiene que haber tenido metas con relación a las cuales tal acción era la mejor alternativa.

*Proposiciones generales* (el principio general de que la probabilidad de una determinada acción resulta de la combinación de los valores y objetivos relevantes para la nación, los cursos alternativos de acción percibidos, la estimación de diversos conjuntos de consecuencias y la valuación de cada uno de tales conjuntos).

*Proposiciones específicas:* *a) Disuasión*, es decir, la probabilidad de que una disuasión tenga éxito está en función de los factores enumerados en la proposición general.

*Evidencia.* Se supone que el método fundamental de análisis del actor racional, lo constituye la «resolución vicaria de problemas». Esto es, el o los analistas se deben poner en la posición de la nación o el gobierno, y desde allí examinar las características estratégicas del problema y analizar toda la evidencia que aparezca.

Si aceptamos una noción de racionalidad más amplia y general, una definición de racionalidad como «ciertas maneras en las que las personas o los grupos pueden pensar y obrar, a saber, reconociendo, formulando y resolviendo problemas con argumentos» (Pereda, 1988; p.300), entonces estas argumentaciones deberán estar estructuradas lógicamente y sus premisas guardar alguna relación de pertinencia con respecto a la cuestión que se trate. En otras palabras, no se puede tratar de una simple acumulación de términos en un discurso, sino que debe observar reglas lógicas y de pertinencia.

Podemos afirmar, por tanto, que en la resolución de una situación conflictiva los actores participantes despliegan alguna clase de racionalidad para resolver el problema en cuestión, aún cuando ella no cumpla con las características propuestas por los modelos clásicos dominantes recién citados, y aunque no pueda ser comprendida desde el paradigma analítico concomitante. Esta clase de racionalidad no será necesariamente constante. Veamos los cuatro tipos de racionalidad que nos ocupan en este trabajo.

En primer lugar, Jon Elster (1986) plantea que una elección es racional en el sentido teórico más clásico al que hemos hecho referencia antes: cuando es instrumental. Es decir, cuando está guiada por el resultado de la acción e intenta discriminar cuál es el mejor medio para alcanzar los fines deseados, buscando la adaptación óptima a las circunstancias para la maximización de utilidades (es decir, metas y objetivos). Todo ello teniendo en cuenta tres elementos fundamentales: El conjunto de alternativas, el conjunto de creencias racionales sobre la estructura causal de la situación que determina los cursos de acción que llevarán a determinados resultados o consecuencias, y el orden subjetivo de las alternativas posibles (que generalmente se deriva de la jerarquía de resultados a los que se espera que guíen dichas alternativas) a partir del cual se elegirá aquella alternativa cuyas consecuencias se ubiquen en el primer lugar de dicho orden. Esta racionalidad, derivada de la economía, supone la selección de la alternativa más eficiente.

Este tipo de racionalidad se puede denominar *racionalidad estratégica* y, en el contexto del caso que estamos analizando, se corresponde con la que caracterizó las decisiones de Argentina en las fases previas al estallido de la guerra. Se sustenta en un adecuado ajuste entre medios y fines dentro de una estrategia a largo plazo. Una metáfora frecuentemente utilizada, es comparar las relaciones de política exterior con los movimientos y secuencias de movimientos en el juego de ajedrez. Si un observador sin información siguiera los movimientos que realizan los actores, podría suponer que cada jugador mueve las piezas en referencia a planes y tácticas que tienen como meta ganar el juego (Allison, 1971). En otras palabras, que detrás de los movimientos existe una racionalidad estratégica.

Sin embargo, ésta no sería —tal como venimos anticipando— la racionalidad dominante durante todas las fases. En determinado momento, como veremos en detalle en más adelante, parece emerger una forma de *racionalidad limitada* (Simon, 1979) donde ciertos heurísticos (atajos en el procesamiento de la información) juegan un papel importante. Se trata de una racionalidad que, a la inversa de la anterior, no involucra procesos de análisis—maximización. No se refiere a la «maximización» sino a la «satisfacción» de metas, y no alude a resultados «óptimos» sino «aceptables» en alguna medida.

Esta racionalidad, que caracterizó a las decisiones tomadas por ambos países en diferentes momentos, se define en relación a dos factores. En primer lugar, los límites en las capacidades cognitivas de procesamiento implicarían la utilización de heurísticos (Kahneman y Tversky, 1972). En este caso particular, haremos referencia a la importancia de dos de ellos: el

de anclaje (falta de reelaboración adecuada de la situación inicial ante la nueva información) y el de causalidad (tendencia a buscar la causa de los acontecimientos en base a experiencias anteriores). En segundo lugar, cuando los entornos son complejos y cuando los hechos son ambiguos, las definiciones de las situaciones tienden a modificarse rápidamente. Evidentemente este es el caso de los contextos políticos, más aún si los mismos se dirimen en el tablero de las relaciones internacionales; presuponiendo, como es sabido que se trata de contextos muy poco estructurados que exigen un gran esfuerzo de organización por parte del perceptor (Jones, 1994). Si la definición se modifica, también lo hará el *marco* (Kahneman y Tversky, 1985) o esquema de referencia del actor, lo cual incidirá en las interpretaciones que se realizan y, como consecuencia, en las decisiones que se toman.

La postura británica en la fase inicial del conflicto, como así también la postura Argentina en las fases intermedias, parece que se adecuaron a este tipo de racionalidad.

Sin embargo, los británicos redefinieron esta posición dándole la forma de una *racionalidad de acuerdo a fines* —en términos de Weber (1922)— a la que curiosamente llegan recorriendo el camino desde la racionalidad limitada. Lo que no deja de ser, por un lado, un hecho azaroso; pero que por otro muestra la capacidad de *encontrar* nuevos fines que orientan sus políticas. A este tercer tipo podemos llamarlo *racionalidad encontrada*.

En conflictos de larga duración, y como producto de la constante redefinición de posiciones de los actores principales, puede surgir esta forma de racionalidad encontrada, que no guarda necesariamente relación con el resultado, ni siquiera en el caso de triunfar en el conflicto. Este no dependerá de una estrategia racional de largo plazo sostenida por un entramado lógico-táctico acorde a este objetivo; sino que la utilización de situaciones coyunturales por parte de un actor —que sea lo bastante flexible como para sacar provecho de ellas y reubicar sus posiciones ventajosamente mediante movimientos estratégicos de corto plazo— puede producir un resultado final exitoso. Creemos que este es el caso de lo sucedido en las decisiones británicas.

Por último, al tiempo que los británicos desarrollan la racionalidad encontrada, los argentinos atraviesan la fase final del conflicto enmarcados dentro de un cuarto tipo de racionalidad a la que llamaremos, siguiendo a Weber (1922), *racionalidad de acuerdo a valores*. Es decir, orientada por la creencia en el valor absoluto de un determinado comportamiento, en la que no se tienen en cuenta las consecuencias, sino que se actúa en base a convicciones. En cierto modo, los líderes políticos argentinos van sufriendo

sucesivos procesos de autoarrinconamiento, que cada vez los alejan más de sus objetivos iniciales, quedando envueltos en una situación que no sólo no era la planeada, sino que les lleva a acelerar involuntariamente su propia caída como estructura de poder.

Nótese que hasta donde hemos descrito, no siempre han coincidido los tipos de racionalidad de los actores; ni las diferencias con sus consecuentes implicancias en términos de objetivos fueron percibidas por el otro contendiente. Muy esquemáticamente, podríamos representarlos de la siguiente manera:

**Tabla 1**

	<i>CLASES DE</i>		<i>RACIONALIDAD</i>	
	Argentina		Gran Bretaña	
<i>Fases del Conflicto</i>				
<b>Fases iniciales</b>	Racionalidad estratégica		Racionalidad limitada	
<b>Fases intermedias</b>	Rac. Estratégica	Rac. Limitada	Rac. Limitada	Rac.En-contrada
<b>Fases finales</b>	Racionalidad de acuerdo a valores		Racionalidad Encontrada	

Hasta aquí hemos podido conceptualizar el recorrido de lo que daremos en llamar *el vector propositivo fundamental* de cada uno de los actores. Más adelante volveremos sobre este punto en particular.

### **El conflicto y sus fases**

El estudio de los acontecimientos que prolongaron y acompañaron la crisis en el Atlántico Sur, permitió la identificación de una serie de dimensiones que en algunos casos se mantuvieron constantes mientras que en otros adquirieron contenidos propios según la etapa del conflicto que se considere.

Esta presencia de variantes e invariantes, no sólo remite a aspectos dinámicos sino que también permite proponer una sistematización que abarca cuatro etapas: preparatoria, escalada, crítica y conflicto abierto (guerra).

Según nuestro criterio, esta división facilita la comprensión de la dialéctica de las fuerzas en pugna; la que adquirió según los momentos distintas *formas discursivas, temporalidad, racionalidad, y construcción–deconstrucción de escenarios alternativos*. Analizaremos la forma que cobró cada una de esas dimensiones en las cuatro fases.

El paso de una fase a la otra depende de la resolución de las contradicciones implicadas, que a su vez afectará a la forma más o menos traumática de la transición en los momentos de interfase.

Es indudable que la división propuesta es arbitraria y, en consecuencia, no cabe duda que las etapas convencionalmente aisladas presenten zonas de yuxtaposición o áreas grises. Los elementos elegidos para diferenciar unas de otras son discutibles, sin embargo, creemos que la división propuesta facilita el reconocimiento del hilo argumental, a partir del cual la trama de los acontecimientos se esclarece y ordena.

### *Fase I: Preparatoria*

Un estudio minucioso de las características del conflicto, nos permitió realizar algunas precisiones. En primer lugar, como es conocido y evidente, se trata de un conflicto de dimensiones histórico-internacionales. Es decir, un conflicto en el cual la *fase de acumulación de tensiones* se desarrolla durante un largo periodo temporal. La denominamos *fase preparatoria*. En este caso, transcurrió durante ciento cuarenta y nueve años. En ella es posible observar ciertas dimensiones invariantes que se repetirán en cada una de las fases posteriores.

En relación a la *dimensión temporal*, esta fase se caracteriza por una vivencia del tiempo estática. El pasado y el presente parecen constituir una unidad, y el futuro pierde relevancia en la medida en que se discute más lo que sucedió que lo que puede suceder.

En esta fase, el *estilo discursivo* predominante está planteado en términos de la reproducción de discursos unilaterales (intercambio de monólogos que argumentan la posición de cada uno) y lo que es más importante, tal como indicamos en otro trabajo sobre este tema (D'Adamo, Calabró; 1997), las respuestas del otro no parecen contar demasiado. Se observa un hilo conductor que pasa por la secuencia de «disuasión – presión – persuasión»

Cada fase, y ésta no constituye la excepción, presenta una cierta lógica en el intercambio de señales entre los actores. En esta etapa, dicho intercambio se construye a partir de la acumulación de señales erróneamente interpretadas, que van preparando el paso hacia la fase siguiente a partir de la acumulación de contradicciones internas. El paso no se producirá mediante ningún proceso de aceleración, sino por lo que podríamos describir como *por su propio peso*. Tal como hemos señalado antes, existían distintas racionalidades que en cada etapa sirvieron de fundamento para la lógica del intercambio de señales. La *racionalidad* argentina en esta fase, la hemos



definido como *estratégica*, mientras que la de Gran Bretaña respondería más adecuadamente a nuestra definición de racionalidad limitada.

En cuanto a los *escenarios alternativos*, en esta parte del conflicto, prácticamente todos son posibles.

Podemos distinguir una subfase, que en nuestra opinión es la que se inicia con la llegada de nuevos agentes o intérpretes de la situación (M. Thatcher y L. Galtieri) que actuarán como catalizadores del conflicto hacia la fase subsiguiente.

### *Fase 2: Escalada*

Aquí nos encontramos con una *dimensión temporal* en la que el presente es dominante, en la medida en que invade al futuro. Lo invade de tal manera que aunque permanentemente se discute lo que va a pasar, todos los días nuevos acontecimientos redefinen ese futuro, a menudo sin una frecuencia lógica previsible. La guerra o la paz, son alternativas tan viables como descartables según el humor de cada día. Todo eso se verá claramente expresado en el **estilo discursivo** que podríamos llamar como el del gran *como si*. Es ese imaginario *como si* el que legitima opciones tan opuestas como la guerra o la paz, y es en este contexto discursivo donde no sólo contarán (y mucho) las respuestas reales de cada actor, sino las potenciales, tanto las esperadas como las no esperadas. El hilo discursivo parece caracterizarse por una frecuente presión que no es otra cosa que la máscara encubridora de la amenaza.

Las *racionalidades* en juego para ambos actores, «limitada» en el caso argentino y «limitada en transición a encontrada» en el británico, definen el intercambio de señales. En primer lugar, la velocidad del mismo crece de forma permanente. Las señales no seguirán, necesariamente, ni el ritmo ni el contenido previo. Pueden surgir constantemente «nuevas posibilidades», las que facilitan la incertidumbre del desenlace final. Los *escenarios alternativos* posibles se ven restringidos en función de plazos. La espiral crece verticalmente abriendo el camino hacia la fase siguiente.

En este caso, aparece una subfase que se define por su brevedad y su naturaleza impredecible. Desde nuestro punto de vista, esta tuvo lugar a partir del comunicado emitido por las autoridades diplomáticas argentinas en la última etapa de las negociaciones entre ambos países, en el mes de marzo de 1982, en Nueva York<sup>1</sup>. Creemos que ese hecho marcó el comienzo de la tercera fase, que presentaremos a continuación.

### *Fase 3: Crítica*

En esta fase la *dimensión temporal* se plantea fundamentalmente en la perspectiva del futuro, siendo evidente para ambas partes el riesgo de las decisiones cotidianas en términos del eventual desenlace. Los plazos dejan de ser autoestablecidos y pasan a depender de la aceptación del otro. La sospecha de lo que va a ocurrir en las decisiones produce el acortamiento de los tiempos.

El *estilo discursivo* cambia del *como si* al *si*. En este estilo parece estar implícita la cercanía de las consecuencias de cualquier dicho o hecho por el cual se pase. Esto último se refleja de manera clara en la lógica del *intercambio de señales*, la cual parece adoptar una cierta autonomía funcional y, por tanto, que ambos actores se encuentran inmersos en una lucha abierta por controlarlas. En cierto sentido, quien logre ajustar las señales —con independencia del fatalismo que las define en esta fase— a sus propios objetivos, no sólo las controlará sino que empezará a imponer las condiciones para la resolución de la crisis. En el caso de este conflicto particular, la pérdida del control de las señales por parte de la Argentina la autoarrincona en lo que hemos dado en llamar *racionalidad de acuerdo a valores*. A partir de ese momento, en el caso de Gran Bretaña, se consolida la racionalidad encontrada, la que fundamentalmente se sustenta alrededor de la idea del Imperio en movimiento. Lo poco convocante que podía resultar para los británicos la defensa de unas islas, que eran desconocidas para la mayoría de la población, se transforma por el peso simbólico y casi mítico del Imperio encarnado en la flota en el mar, en una idea de gran capacidad de cohesión.

Es evidente que a esta altura de los acontecimientos, de la pugna entre la racionalidad de acuerdo a valores y la racionalidad encontrada, sólo puede resultar un espacio de intersección fuertemente restringido para la construcción de *escenarios alternativos* posibles. Estamos en los tiempos de las amenazas explícitas. Muy atrás quedan la disuasión o la persuasión.

### *Fase 4: Conflicto abierto (guerra)*

Los objetivos de este trabajo hacen que el desarrollo de esta cuarta fase sea el menos interesante. Sólo señalaremos que, en función de la *dimensión temporal*, una vez más cobra mayor importancia el presente. Ello se manifiesta en la suerte de cada bando en la batalla diaria. El *estilo discursivo* se modifica de manera radical respecto a las etapas anteriores. El panfleto, la agresión simplista, la estereotipación negativa del otro y positiva propia, marcan el diálogo. En cierto sentido estamos como al principio, en un intercambio de monólogos (el cual se expresa por medio del «comunicado de

guerra», que como es sabido, tiene características unidireccionales). El resultado militar definirá la nueva lógica del intercambio de las señales, pero el análisis tanto de esto último como de las *racionalidades* subsecuentes a la definición bélica, exceden los alcances de este trabajo.

### **Algunos sucesos ilustrativos de las fases conceptualmente propuestas<sup>ii</sup>**

En las páginas anteriores hemos procurado describir el recorrido de las racionalidades subyacentes a cada actor tomando como parámetros las alternativas evaluadas, las decisiones adoptadas y las argumentaciones esgrimidas a su favor, las que describen en cada caso la trayectoria de lo que hemos llamado el *vector propositivo fundamental*.

A continuación, creemos conveniente detenernos en la presentación de algunas de estas alternativas, decisiones y argumentaciones, a fin de utilizarlas como indicadores del tipo de racionalidad referida para cada actor en las distintas fases del conflicto.

En relación a la Argentina, la racionalidad utilizada en las fases iniciales del conflicto ha sido definida como *estratégica*, por denotar una planificación a largo plazo guiada por la búsqueda de un resultado establecido ex ante y considerado óptimo: el reconocimiento de la soberanía argentina sobre las Islas Malvinas y sus dependencias.

«El planeamiento de la operación se ordenó en enero, dentro del mayor secreto, sin conocerse con precisión la fecha a ponerse en ejecución» (Declaración de L. Galtieri al diario Clarín) (Cfr. Gambini, 1983).

«... teniendo en cuenta los antecedentes y el curso de las negociaciones entabladas desde 1964 hasta la fecha, habríamos aceptado el envío del representante propuesto por Gran Bretaña, si su misión hubiera sido la de negociar las modalidades relativas al traspaso de la soberanía sobre las Islas Malvinas y sus dependencias a la República Argentina, que en esencia es la causa central de las actuales dificultades» (declaración escrita de la posición argentina, entregada al embajador británico en Buenos Aires el 1 de abril de 1982) (Franks, 1982; Punto 243)

La consecución de dicho resultado respondía, a su vez, a un objetivo de carácter más integral (que incluía cuestiones de política doméstica) situado también en el largo plazo y de contenido igualmente preestablecido, tal como reflejaban ciertos sectores de la prensa en aquella época:

«Si además de haber ganado la guerra contra el terrorismo se recuperan las Malvinas, ... la historia ... perdonará las torpezas económicas. En cuanto al 'frente interno', la ciudadanía se sentiría tonificada y me gustaría ver qué político sería capaz de criticar a un gobierno que demostrara ... que la Ar-

gentina está viva, consciente de su vigor y dispuesta a ocupar su sitio en el mundo» (Cfr. Eddy, Linklater, et al.; 1983).

En este marco, todo aquello que amenazara desviar el curso de los acontecimientos de lo que había sido cuidadosamente previsto debía ser descartado o detenido:

«Yo no podía contarles a los norteamericanos qué era lo que haría en Malvinas. Me habrían parado» (Declaraciones de L. Galtieri) (Cfr. Gambini, 1983).

« El presidente Galtieri rechazó enfáticamente el ofrecimiento de Reagan de enviar al vicepresidente Bush de inmediato a Buenos Aires para ayudar a alcanzar una solución» (Franks, 1982; Punto 255)

Podemos señalar, además, que esta racionalidad también se manifiesta en el ámbito estrictamente operativo. E incluso así es percibida desde el lado británico:

«En lo que a Galtieri y Anaya concierne, la situación era sencilla: la ausencia de portaaviones (tanto el Hermes como el Invencible serían afectados por las reducciones de defensa) significaba ausencia de protección aérea y sin ésta no podía pensarse en la presencia de naves británicas de superficie, sin las cuales, a su vez, no habría fuerzas británicas de desembarco, y la ausencia de fuerzas de desembarco quería decir 'no hay batalla'. Su razonamiento era perfecto» (Woodward, 1992; 85).

En las *fases intermedias* la racionalidad de la Argentina fue girando de *estratégica a limitada*. Probablemente la transición haya sido operada a partir del incidente de las islas Georgias<sup>iii</sup>:

«Yo respondí que calcularan la toma de Malvinas para alrededor de julio. ¿Qué hizo que se adelantara la invasión?, se le preguntó-. El incidente de Gritvyken (Islas Georgias del Sur)». (Declaración de L. Galtieri) (Cfr. Gambini, 1983).

«Es probable que la decisión de invadir fuera tomada en vista de cómo evolucionó la situación en las Georgias del Sur» (Franks, 1982; punto 263).

La tensión resultante al incidente mencionado aceleró tiempos y decisiones, el ritmo de circulación de la información, los requerimientos de la situación, se tornaron más complejos y ambas partes parecieron no estar a la altura de los mismos. Es el tiempo de atajos y heurísticos para remendar la trama que cada una sostenía como verdadera. Por un lado, los ingleses, tal como señala el informe Franks (1982), reconocieron que los argentinos nunca habían esperado la llegada de una operación naval de envergadura al Atlántico Sur, o al menos lo consideraban muy poco probable. Esto último también es señalado por el General Galtieri en el reportaje que ya hemos citado anteriormente.

Las consecuencias de estas apreciaciones se traducen inclusive en el plano de las decisiones operativas, que no logra despegarse de los presupuestos sostenidos en un principio. Así lo señala el propio Galtieri: «(Menéndez [Gobernador militar argentino de las Islas]) pensó en todo momento que el ataque británico vendría del mar. Sólo en el último instante advierte que la ofensiva venía por tierra, pero ya era tarde» (cfr. Gambini, 1983).

Al aproximarse las fases finales, la Argentina se encontraba arriconada en una situación sustancialmente diferente a la inicialmente planteada: «... En una conversación con Costa Méndez, una vez desatada la guerra de dije: 'se da cuenta Dr.?, se me quemaron los papeles'. Yo lo traje a usted al gabinete para hacer una cosa y salimos haciendo otra totalmente diferente» (Declaraciones de L. Galtieri) (cfr. Gambini, 1983).

Por este motivo, su posición encuentra refugio en una *racionalidad con arreglo a valores*. Es así que comienza a manejarse con una actitud basada en *principios*, capaz de hacer incondicional el valor de determinadas decisiones o cursos de acción, en un último y más simbólico que efectivo intento de acomodar el curso de los hechos a alguna forma discursiva comprensible.

«Se podía aceptar (última propuesta del mediador norteamericano, Secretario de Estado A. Haig) en aquel momento, con la gente en la calle, con el pueblo esperando una solución definitiva? Hay que trasladarse a esos días para darse cuenta ...» (Declaraciones de L. Galtieri) (Cfr. Gambini, 1983).

«... No había margen político interno ... todas las encuestas que recibíamos nos indicaban el estado de euforia que se vivía en la población» (Declaraciones de L. Galtieri) (Cfr. Gambini, 1983).

Es interesante señalar que, avanzada la fase final, esta actitud basada en *principios* va a ser percibida como tal en sus efectos y limitaciones, tanto desde el lado argentino como del británico:

«Yo mismo quedé sorprendido cuando recibí la noticia de la caída de Puerto Argentino. Yo imaginaba que se podía luchar más. No que íbamos a triunfar; sí que opondríamos mayor resistencia» (Declaraciones de L. Galtieri) (cfr. Gambini, 1983).

«Para ellos (los argentinos) fue algo parecido a una Guerra Santa» (Woodward, 1992).

En relación a Gran Bretaña, en las fases iniciales del conflicto sus patrones se ajustan a lo que hemos definido como *racionalidad limitada*. Sus acciones parecen contentarse con la satisfacción de determinados objetivos. No se persigue (ni siquiera se plantea) un resultado óptimo:

«... el objetivo inmediato era ganar tiempo ...» (Franks, 1982; Punto 93).

«Nos proponíamos que los argentinos olvidasen el tema de la soberanía mientras discutíamos otros temas más importantes» (Declaraciones del Subsecretario Adjunto del Ministerio de Asuntos Exteriores responsable de la Política Británica en relación a Malvinas, D. Scott)(cfr. Eddy, Linklater, et al.; 1983).

La cuestión Malvinas no se encuentra entre las prioridades británicas, lo que queda de manifiesto en el plano estratégico (a) como en el operativo (b):

(a) « ... mantener una presencia en la región de las Malvinas durante un período prolongado implicaría una gran demanda de recursos militares, lo cual incidiría gravemente en la capacidad de cumplir con otros compromisos mundiales y traería aparejados importantes gastos» (Franks, 1982; Punto 224).

(b) «... (fuimos tomando) creciente conciencia de nuestra propia y muy considerable ignorancia, ya que nuestro servicio de inteligencia jamás había tenido a la Argentina como objetivo y, dado que las Falkland nunca habían sido consideradas como un posible campo de batalla, nuestros conocimientos de los mares circundantes eran decididamente ínfimos» (Woodward, 1992; 94).

En las fases intermedias, inicialmente se proyecta el tipo de racionalidad de la etapa anterior, de cara a conseguir resultados «aceptables» sobre cuestiones coyunturales. Se adopta una perspectiva a corto plazo, el aquí y ahora:

«Solicitaba al presidente Reagan que hablara con urgencia al presidente Galtieri y le pidiera una garantía inmediata de que no autorizaría ningún desembarco, y menos aún hostilidades; afirmaba asimismo que podría asegurar al presidente Galtieri que el gobierno británico no haría nada por agravar la disputa ni comenzar la lucha». (Extracto de un mensaje de la Primer Ministro británica, M. Thatcher, al presidente Reagan) (Franks, 1982; Punto 235).

Cabe señalar que, en parte, las restricciones impuestas por el contexto son las que determinan que Gran Bretaña afronte el cambio de fase, extendiendo la racionalidad utilizada en las etapas iniciales. Esto reduce tanto la perspectiva de análisis como el margen de maniobra:

«El gobierno británico ... tuvo que actuar de acuerdo con las limitaciones impuestas por los deseos de los malvinenses ...; y también por las prioridades estratégicas y militares que reflejaban las políticas de defensa y económica nacionales ...» (Franks, 1982; Punto 338).

No obstante, hacia el final de las fases intermedias, Gran Bretaña consigue un argumento que supera estas restricciones, y a partir del cual logra

orientar la acción posterior: descubre que podía vencer en una guerra, con las consecuencias militares y políticas nacionales e internacionales que esto conlleva. La puesta en marcha de dicho argumento determina el paso desde la *racionalidad limitada* hacia la *racionalidad encontrada*:

«-Primer Lord, si esta invasión se produce, exactamente, qué podemos hacer?- le pregunté. Jamás olvidaré la serena, tranquila y confiada respuesta.

-Puedo preparar una fuerza de tareas formada por fragatas, destructores, lanchones de desembarco, naves de apoyo- dijo-. Sería encabezada por los portaaviones *Hermes e Invencible*. Puede estar lista dentro de 48 horas» (Declaración de M. Thatcher) (cfr. Woodward, 1992; 9).

«... los superaremos en una batalla naval en una proporción de 4 a 1 más o menos» [...] « ... la derrota era bastante improbable, siempre y cuando hiciéramos todo lo que estuviera a nuestro alcance». (Woodward, 1992; 96).

Ya en las fases finales del conflicto, y una vez *encontrada* la racionalidad, sólo le queda esperar que ésta se vea plasmada en los resultados. De esta manera, dicha racionalidad logra ser capitalizada en favor del objetivo que fuera planteado ex pos: fortalecer la posición del gobierno y garantizar su continuidad:

«Gran Bretaña es grande de nuevo» (Declaraciones de M. Thatcher con posterioridad a la caída de Puerto Argentino) (Cfr. Eddy, Linklater, et al., 1983; 43).

### **Del fracaso de la disuasión a la trayectoria de la colisión inevitable**

A partir de la sistematización del conflicto propuesta en las páginas anteriores, podemos rastrear las formas que adopta la dialéctica *escalada-disuasión* en cada una de las etapas.

En la primera fase (preparatoria), se produce una acumulación *in extenso* (debido a su larga duración) de indicadores de baja y mediana intensidad. De esta manera, parecía generarse una suerte de *escalada en espiral silenciosa* que permanece enmascarada durante el tiempo de vigencia de los guiones, en función de los cuales cada parte articula su acción (recordemos que esta fase se caracteriza por el intercambio de monólogos).

En la segunda fase (escalada) es justamente el temor a promover este efecto lo que hace que una de las partes (Gran Bretaña) no aproveche el momento y la circunstancia propicia para lograr una disuasión efectiva (Lebow, 1985). Precisamente por eso, el conflicto va a evolucionar hasta la

invasión, impulsado por el fracaso de las estrategias de negociación (Lebow, 1996).

«Si no hacemos algo, invadirán, y no hay nada que podamos hacer que lograría evitarlo». (Declaración de N. Ridley, Ministro de Asunto Externos) (Cfr. Eddy, Linklater, et al., 1983; 61).

Se llega a esta situación por un hecho que mencionamos en un punto anterior de este apartado: uno de los actores (Gran Bretaña) no percibe los cambios ocurridos; confía en la vigencia de la racionalidad de la etapa anterior y decodifica los movimientos del otro actor de manera que le confirman que está en lo correcto, lo que se enmarca dentro de la dinámica de las percepciones erróneas (D'Adamo, Calabro; 1997). Paralelamente, el otro actor (Argentina) supone erróneamente que su adversario ha percibido el cambio de fase, es decir, el cambio de la racionalidad que subyace a sus nuevos movimientos. De esta manera, se activa lo que podría interpretarse como un proceso de «seudo confirmaciones erróneas».

Una vez que el sistema se redefine de esta manera, se construye el dispositivo que neutraliza los mecanismos de la disuasión, rompe los esquemas de la escalada clásica, y se produce el ingreso en lo que hemos denominado *inercia de la colisión inevitable* —punto de no retorno. Este fenómeno se caracteriza porque los actores aferrados y condicionados por sus racionalidades anteriores, decodifican erróneamente los factores de la situación, malinterpretan las intenciones y objetivos en juego, estableciendo una agenda de prioridades, que no se corresponde con el escenario vigente. Esta lectura de los acontecimientos retroalimenta y potencia los factores de riesgo, llevando el conflicto a su fase crítica.

En esta fase (crítica), y como producto de lo anterior, la inercia se hace imparable; provocando una aceleración exponencial de la escalada en espiral. A partir de aquí, se generan tres efectos característicos: la búsqueda de aliados, la personificación del conflicto y la intensificación de las imágenes estereotipadas de los contendientes.

## **Conclusiones**

Hemos tratado de describir las distintas dinámicas posibles en las racionalidades subyacentes a las distintas fases de un conflicto internacional. Creemos que con secuencias diversas y/o resultados diversos, este tipo de dinámica debe ser tenido muy en cuenta en el análisis de la génesis y desarrollo de situaciones conflictivas. De su congruencia o incongruencia, tanto dentro del mismo grupo de actores como entre los distintos actores involucrados, podemos detectar algunos de los síntomas que hacen fracasar los



clásicos mecanismos de disuasión, aún cuando alguno o todos los actores involucrados estén –lo que es aún mucho más grave– convencidos de lo explícito de su actuación. Llamamos a esta situación, tal como señalamos más arriba, *inercia de la colisión inevitable*.

Por otra parte, la propuesta analítica de fragmentar los conflictos en distintas fases, puede facilitar la detección preventiva de los indicadores, tanto de la fase en que éstos puedan encontrarse como de los riesgos de escalamiento hacia etapas sin retorno, a partir de la lectura adecuada de los indicadores propuestos en la presentación de cada etapa.

Creemos que la aplicación de este modelo a otras situaciones semejantes, permitirá su perfeccionamiento y ampliación, en consonancia con las características propias de cada caso.

## Referencias

- Allison,G.(1971): *Essence of Decision*. USA: Harper Collins.
- Aron,R.(1966): *Peace and War: A Theory of International Relations*. New York.
- D'Adamo,O.-Calabro,M.(1997): Los procesos de toma de decisión en situaciones de conflicto. La Junta Militar durante la Guerra de las Malvinas. En *Exploraciones en Psicología Política I*. Santiago de Chile: Sociedad de ediciones Universidad Diego Portales (en prensa).
- Dougherty,J.-Pfaltzgraff,R.(1993): *Teorías en Pugna en las Relaciones Internacionales*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Eddy,P.-Linklater,M.(1983): *Una cara de la moneda*. Buenos Aires: Hyspamérica.
- Elster,J.(1986): *Rational Choice*. New York: New York University Press.
- Gambini,H.(1983): *Crónica de Malvinas*. Buenos Aires: Ed. Redacción.
- Franks,Lord (1982): *Falkland Islands Review. Report of a Comitee of Privy Counsellors*. presentado al Parlamento por la Primer Ministro por orden de Su Majestad. Londres: HMSO.
- Janis,I.(1972): *Groupthink*. Edición consultada: 1982. Boston: Houghton Mifflin.
- Jervis,R.(1976): *Perception and Misperception in International Politics*. Princeton: Princeton University Press.
- Jones,B.(1994): *Reconceiving decision-making in democratic politics*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Kahneman,D.-Tversky,A.(1972): Subjective probability: A judgment of representativeness, *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.
- Kahneman,D.-Tversky,A.(1985): Prospect Theory: An analysis of decision-making under risk, *Econometrica*, 47, 263-291

- Lebow,R.(1985): Miscalculation in the South Atlantic: The origins of the Flaklands War. En R. Jervis, R. Lebow,G. Stein (eds.): *Psychology and Deterrence*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Lebow,R.(1996): *The art of bargaining*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Pereda,C.(1988): Racionalidad. En L. Olivé (comp.): *Racionalidad. Ensayos sobre la racionalidad en ética y política, ciencia y tecnología*. México: Siglo XXI editores.
- Pruitt,D.-Carnevale,P.(1993): *Negotiation in Social Conflict*. Buckingham: Open University Press.
- Simon,H.(1979): Rational decision-making in business organizations. *American Economic Review*, 69, 495-501.
- Von Neumann,J.-Morgenstern,O.(1947): *Theory of games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Weber,M.(1922): *Economía y Sociedad*. Edición consultada, 1964. México: Fondo de Cultura Económica.
- Woodward,J.(1992): *Los Cien Días*. Buenos Aires: Ed. Sudamericana.

**Orlando J. D'Adamo** Prof. Titular de Psicología Política y de Psicología Social en la Universidad de Belgrano y Profesor de Psicología Política I en la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Ha investigado sobre identidad nacional y actitudes políticas. Es coautor del libro *El Argentino Feo*, y compilador de *Psicología de la Acción Política*.

**Marina Calabro** es miembro de la cátedra de Psicología Política de la Carrera de Ciencia Política de la Universidad de Belgrano, Argentina. Maestra en Economía y Ciencias Políticas, Escuela Superior de Economía y Administración de Empresas, en curso. Ha trabajado sobre temas de relaciones internacionales y de Ciencia Política.

Dirección postal. Marcelo T. de Alvear 777 5D (1058). Capital Federal. Buenos Aires

## Notas

---

<sup>i</sup> A fines de marzo de 1982, los diplomáticos argentinos que participaban con sus pares británicos en una ronda de negociaciones por el destino de las Islas, emiten un comunicado que difiere del previamente acordado con los ingleses llevando las negociaciones a una virtual vía muerta.

<sup>ii</sup> No escapa a los autores, el carácter fragmentario y reducido en número de los antecedentes que se presentarán, pero una versión exhaustiva excedería ampliamente los límites de este trabajo.

<sup>iii</sup> En diciembre de 1981 (cuatro meses antes de la recuperación argentina de las Islas) un grupo de trabajadores argentinos fue trasladado por un barco de la Marina a las Islas Georgias (vecinas a las Malvinas) con el objeto de desarrollar una tarea de desguace de una factoría abandonada, trabajo éste autorizado por el gobierno británico. Los trabajadores no informaron a la autoridad británica constituida en el lugar de su llegada, e izaron una bandera argentina durante su estadía, lo que motivó una formal protesta del gobierno británico y un movimiento de naves de ambos países alrededor de las islas sin que se desataran hostilidades.