



:: [portada](#) :: [Opinión](#) :: [Memoria](#)

15-12-2011

Pearl Harbor y las guerras de EE.UU. Corporativo

Jacques R. Pauwels

Global Research

Traducido del inglés para Rebelión por Germán Leyens

Mito: EE.UU. se vio obligado a declarar la guerra a Japón después de un ataque japonés totalmente inesperado a la base naval estadounidense de Hawái el 7 de diciembre de 1941. Debido a la alianza de Japón con la Alemania nazi, esta agresión llevó automáticamente a EE.UU. a la guerra contra Alemania.

Realidad: El gobierno de Roosevelt había deseado durante un cierto tiempo ir a la guerra contra Japón y la quería provocar mediante la institución de un embargo del petróleo y otras provocaciones. Por haber descifrado los códigos japoneses, Washington sabía que una flota japonesa iba de camino a Pearl Harbor, pero acogió bien la posibilidad del ataque ya que una agresión japonesa le daría la posibilidad de convencer al público estadounidense, cuya abrumadora mayoría se oponía a la guerra.

Un ataque japonés, a diferencia de un ataque estadounidense contra Japón, ayudaría a evitar una declaración de guerra del aliado de Japón, Alemania estaba obligada por un tratado a ayudar a Japón solo si este último era atacado. Sin embargo, por motivos que no tienen nada que ver con Japón o EE.UU., sino totalmente con el fracaso de la "guerra relámpago" de Alemania contra la Unión Soviética, el propio Hitler declaró la guerra a EE.UU. unos días después de Pearl Harbor, el 11 de diciembre de 1941.

Otoño de 1941: EE.UU. estaba entonces, como ahora, gobernado por una "elite de poder" de industriales, dueños y administradores de las principales corporaciones y bancos del país, que constituían solo una ínfima fracción de su población. Entonces como ahora, esos industriales y financistas -"EE.UU. Corporativo"- tenían estrechas conexiones con los rangos más altos del ejército, "los señores de la guerra" -como los llamó el sociólogo de la Universidad de Columbia, C. Wright Mills, quien acuñó el término "elite del poder", [1]- para los cuales se erigió pocos años después un inmenso cuartel general, conocido como Pentágono, en las orillas del Río Potomac.



Por cierto, el "complejo militar-industrial" ya existía desde hacía muchas décadas cuando al final de su carrera como presidente, y después de haberle servido diligentemente, Eisenhower le dio ese nombre. Hablando de presidentes: en los años 30 y 40, entonces como ahora, la elite del poder tuvo la generosidad de permitir al pueblo estadounidense que eligiera cada cuatro años entre dos de los miembros de la elite -uno con la etiqueta de "republicano", el otro de "demócrata", pero pocos conocen la diferencia- para que residieran en la Casa Blanca a fin de formular y administrar políticas nacionales e internacionales. Esas políticas sirvieron -y sirven- invariablemente los intereses de la elite del poder, en otras palabras, apuntaron consecuentemente a promover "los negocios", un nombre en clave de la maximización de los beneficios de las grandes corporaciones y bancos, miembros de la elite del poder.

Como dijo francamente en una ocasión en los años veinte el presidente Calvin Coolidge: "el negocio de EE.UU. [queriendo decir del gobierno estadounidense] son los negocios". En 1941, el inquilino de la Blanca era un miembro *bona fides* de la elite del poder, vástago de una familia rica, privilegiada y poderosa: a quien se refieren frecuentemente como "FDR". (A propósito, la riqueza de la familia de Roosevelt se basó, por lo menos en parte, en el comercio de opio con China; como escribiera Balzac: "detrás de todas las grandes fortunas hay un crimen".)

Roosevelt parece que sirvió bastante bien a la elite del poder, porque ya logró que le nombraran candidato (difícil) y lo eligieran (irrelativamente fácil!) en 1932, 1936 y otra vez en 1940. Fue un logro remarcable, ya que los "sucios años treinta" fueron tiempos duros, marcados por la "Gran Depresión" así como por grandes tensiones internacionales, que en 1939 llevaron al estallido de la guerra en Europa. La tarea de Roosevelt -servir los intereses de la elite del poder- no fue nada fácil, porque dentro de las filas de esa elite diferían las opiniones sobre cómo podía rendir el presidente el mejor servicio a los intereses corporativos. Respecto a la crisis económica, algunos industriales y banqueros estaban bastante contentos con el enfoque keynesiano del presidente, conocido como el "Nuevo Trato", que involucraba mucha intervención estatal en la economía, mientras otros se oponían vehementemente y exigían ruidosamente un retorno a la ortodoxia del *laissez-faire*. La elite del poder también estaba dividida respecto al manejo de los asuntos exteriores.

A los propietarios y altos administradores de muchas corporaciones estadounidenses -incluidas Ford, General Motors, IBM, ITT y la Standard Oil of New Jersey de Rockefeller, conocida ahora como Exxon- les gustaba mucho Hitler; uno de ellos -William Knudsen de General Motors- incluso glorificó al *Führer* alemán como "el milagro del Siglo XX". [2] El motivo: en la preparación de la guerra, el *Führer* estaba armando Alemania hasta los dientes y las numerosas fábricas subsidiarias de las corporaciones estadounidenses se habían beneficiado generosamente del "auge armamentista" de ese país, produciendo camiones, tanques y aviones en sitios como la planta Opel de GM en Rüsselsheim y la gran planta de Ford en Colonia, Ford-Werke; y compañías como Exxon y Texaco habían estado ganando mucho dinero suministrando el combustible que los tanques de Hitler necesitarían para avanzar hasta Varsovia en 1939, a París en 1940 y (casi) hasta Moscú en 1941. ¡No es sorprendente que el 26 de junio de 1940 los administradores y propietarios de esas corporaciones celebrasen las victorias de Alemania contra Polonia y Francia en una gran fiesta en el Hotel Waldorf Astoria en Nueva York!



A "Capitanes de la industria" de EE.UU., como Henry Ford, también les gustaba como había cerrado Hitler los sindicatos alemanes, ilegalizado todos los partidos laboristas y arrojado a los comunistas y a muchos socialistas a campos de concentración; querían que Roosevelt impartiera el mismo tipo de tratamiento a los molestos dirigentes sindicales propios y a los "rojos" de EE.UU., estos últimos todavía numerosos en los años treinta y principios de los cuarenta. Lo último que querían esos [capitanes], era que Roosevelt involucrara a EE.UU. en la guerra al lado de los enemigos de Alemania, eran "aislacionistas" (o "no-intervencionistas") y también lo era, en el verano de 1940, la mayoría del público estadounidense: un Sondeo Gallup, realizado en septiembre de 1940, mostró que un 88% de los estadounidenses quería mantenerse fuera de la guerra que asolaba Europa. [3] No es sorprendente, por lo tanto, que no hubiera ninguna señal de que Roosevelt quisiera limitar el comercio con Alemania, y menos todavía lanzarse a una cruzada contra Hitler. En los hechos, durante la campaña electoral presidencial en el otoño de 1940, prometió solemnemente que "no enviaremos a [nuestros] muchachos a guerras extranjeras" [4].

El hecho de que Hitler hubiera aplastado a Francia y otros países democráticos no preocupaba a los sujetos corporativos estadounidenses que hacían negocios con Hitler; en los hechos, pensaban que el futuro de Europa pertenecía al fascismo, especialmente a la variedad alemana de fascismo, el nazismo, en lugar de la democracia. (Típicamente, el presidente de General Motors, Alfred P. Sloan, declaró entonces días que era bueno que en Europa las democracias estuvieran cediendo ante una alternativa [es decir el sistema fascista] con dirigentes fuertes, inteligentes y agresivos, que hacían que la gente trabajara más y más duro y que tenían el instinto de gángsteres, todas buenas cualidades"! [5] Y, ya que ciertamente no querían que el futuro de Europa perteneciera al socialismo en su variedad evolucionista, para no hablar de revolucionaria (es decir comunista), los industriales se mostraron particularmente contentos cuando, casi un año más tarde, Hitler hizo finalmente lo que esperaban hace tiempo, es decir, atacar a la Unión Soviética para destruir la patria del comunismo y una fuente de inspiración y apoyo de los "rojos" de todo el mundo, también en EE.UU.

Mientras muchas grandes corporaciones hacían lucrativos negocios con la Alemania nazi, otras ganaban mucho dinero haciendo negocios con Gran Bretaña. Ese país -aparte de Canadá y otros países miembros del Imperio Británico- era, por cierto, el único enemigo que le quedaba a Alemania desde el otoño de 1940 hasta junio de 1941, cuando el ataque de Hitler a la Unión Soviética llevó a la alianza entre Gran Bretaña y la URSS. Gran Bretaña necesitaba desesperadamente todo tipo de equipamiento para continuar su lucha contra la Alemania nazi; quería comprar gran parte en EE.UU., pero no podía hacer los pagos en efectivo requeridos por la legislación "pague y llévase" existente en EE.UU. Sin embargo, Roosevelt posibilitó que las corporaciones de EE.UU. aprovecharan esa inmensa "ventana de oportunidad" cuando, el 11 de marzo de 1941, introdujo su famoso programa de "Préstamo y Arriendo", suministrando a Gran Bretaña crédito virtualmente ilimitado para comprar camiones, aviones y otro material bélico en EE.UU. Las exportaciones de Préstamo y Arriendo a Gran Bretaña generaron ganancias inesperadas, no solo por el inmenso volumen de negocios que implicaba, sino también porque esas exportaciones tenían precios inflados y se usaban prácticas fraudulentas como la doble facturación.



Un segmento de EE.UU. corporativo comenzó por lo tanto a simpatizar con Gran Bretaña, un fenómeno menos "natural" según lo que ahora tendemos a creer. (Por cierto, después de la independencia de EE.UU., la ex madre patria había seguido siendo durante mucho tiempo el archienemigo del Tío Sam; y todavía en los años treinta los militares de EE.UU. tenían planes de guerra contra Gran Bretaña y de una invasión del Dominio Canadiense, incluyendo planes para bombardear ciudades y utilizar gases tóxicos) [6]. Algunos portavoces del conglomerado corporativo, aunque no muchos, incluso comenzaron a favorecer un ingreso de EE.UU. en la guerra al lado de los británicos; se les conoció como los "intervencionistas". Por supuesto muchas, si no todas, las grandes corporaciones estadounidenses ganaban dinero mediante negocios tanto con la Alemania nazi como con Gran Bretaña y, como de ahí en adelante el propio gobierno de Roosevelt se estaba preparando para una posible guerra multiplicando los gastos militares y pidiendo todo tipo de equipos, también comenzaron a ganar más y más dinero suministrando material bélico a las propias fuerzas armadas de EE.UU. [7].

Si había una cosa en la que todos los dirigentes de EE.UU. Corporativo estaban de acuerdo, no importa si sus simpatías individuales se orientaban hacia Hitler o Churchill era que la guerra de Europa en 1939 era buena, incluso maravillosa, para los negocios. También estaban de acuerdo en que mientras más durara esa guerra, mejor sería para todos ellos. Con la excepción de los intervencionistas pro británicos más fervientes, además estaban de acuerdo en que no había una necesidad urgente de que EE.UU. participara activamente en esa guerra, y ciertamente no para ir a la guerra contra Alemania. Lo más ventajoso para EE.UU. Corporativo era un escenario en el que la guerra en Europa se alargara el máximo posible, para que las grandes corporaciones pudieran seguir lucrándose con el suministro de equipamiento a alemanes, británicos, a sus respectivos aliados y al propio EE.UU. Por lo tanto, Henry Ford "expresó la esperanza de que ni los Aliados ni el Eje ganen [la guerra]", y sugirió que EE.UU. debería suministrar a ambos lados "los instrumentos para seguir combatiendo hasta que ambos colapsen". Ford practicó lo que predicaba y posibilitó que sus fábricas en EE.UU., Gran Bretaña, Alemania y en la Francia ocupada, produjeran equipos para todos los beligerantes [8]. La guerra pudo ser un infierno para la mayoría de la gente, pero para los "capitanes de la industria" estadounidenses, como Ford, fue un paraíso.

Se cree generalmente que el propio Roosevelt fue intervencionista, pero en el Congreso prevalecieron ciertamente los aislacionistas, y no parecía que EE.UU. entraría pronto, si lo hacía, a la guerra. Sin embargo, debido a las exportaciones de Préstamo y Arrendamiento a Gran Bretaña, las relaciones entre Washington y Berlín se deterioraban claramente, y en el otoño de 1941 una serie de incidentes entre submarinos alemanes y destructores de la Armada de EE.UU. que escoltaban barcos de carga hacia Gran Bretaña condujeron a una crisis conocida como la "guerra naval no declarada". Pero incluso ese episodio no llevó a una participación activa de EE.UU. en la guerra de Europa. EE.UU. Corporativo se beneficiaba generosamente del *statu quo* y simplemente no estaba interesado en una cruzada contra la Alemania nazi. Al contrario, Alemania estaba profundamente involucrada en el gran proyecto de la vida de Hitler: su misión de destruir a la Unión Soviética. En esa guerra, las cosas no se habían desarrollado según el plan. La guerra relámpago en el este, lanzada en junio de 1941, debía haber "aplastado a la Unión Soviética como un huevo" en 4 o 6 semanas, era lo que creían los expertos militares no solo en Berlín sino también en Washington. Sin embargo, a principios de diciembre Hitler todavía esperaba que los soviéticos izaran la bandera blanca. Al contrario, el 5 de diciembre, el Ejército Rojo lanzó repentinamente una contraofensiva frente a Moscú y sorpresivamente los alemanes se vieron en tremendas dificultades. Lo último que Hitler quería en ese momento era una guerra contra EE.UU. [9]



En los años treinta, los militares de EE.UU. no tenían planes, ni los preparaban, para librar una guerra contra la Alemania nazi. Por otra parte, tenían planes de guerra contra Gran Bretaña, Canadá, México y Japón [10]. ¿Por qué contra Japón? En los años treinta, EE.UU. era una de las principales potencias del mundo y, como todas las potencias industriales, buscaba constantemente fuentes de materiales primas baratas como caucho y petróleo, así como mercados para sus productos manufacturados. Ya a finales del Siglo XIX, EE.UU. se había dedicado devotamente a sus intereses al respecto ampliando su influencia económica y a veces incluso directamente política a través de océanos y continentes. Esta agresiva política "imperialista" -seguida implacablemente por presidentes como Theodore Roosevelt, primo de FDR- había conducido al control estadounidense de antiguas colonias españolas como Puerto Rico, Cuba y las Filipinas, y también sobre la isla nación, hasta entonces independiente, de Hawái. Así EE.UU. también se había desarrollado como una potencia importante en el Océano Pacífico e incluso en Lejano Oriente [11].

Las lejanas tierras del Océano Pacífico jugaban un papel cada vez más importante como mercados para las exportaciones estadounidenses y como fuentes de materias primas baratas. Pero en los años treinta, acosados por la depresión, cuando aumentaba la presión por los mercados y recursos, EE.UU. enfrentaba la competencia en el área de una agresiva potencia industrial rival, que necesitaba aún más petróleo y materias primas similares, y también mercados para sus productos. Ese competidor era Japón, el país del sol naciente. Japón trataba de realizar sus propias ambiciones imperialistas en China y en el Sudeste Asiático rico en recursos y, como EE.UU., no dudaba en utilizar la violencia; por ejemplo librando una implacable guerra contra China y creando un Estado cliente en la parte norte de ese gran pero débil país. Lo que preocupaba a EE.UU. no era que los japoneses trataran a sus vecinos chinos y coreanos como *Untermenschen* (seres inferiores), sino que convirtieran esa parte del mundo en lo que llamaban "Esfera de Co-Prosperidad de Gran Asia del Este", es decir una jurisdicción económica propia, una "economía cerrada" en la que no había espacio para la competencia estadounidense. Al hacerlo, los japoneses seguían en realidad el ejemplo de EE.UU., que antes había convertido a Latinoamérica y a gran parte del Caribe en un terreno de juego económico exclusivo del Tío Sam [12].

EE.UU. Corporativo estaba extremadamente frustrado por la expulsión del lucrativo mercado de Lejano Oriente por los "*Japs*", una "raza amarilla" que los estadounidenses en general ya habían comenzado a despreciar durante el Siglo XIX [13]. Los estadounidenses veían a Japón como un país advenedizo y arrogante, pero esencialmente débil, al que el poderoso EE.UU. podría fácilmente "borrar del mapa en tres meses", como dijo en una ocasión el secretario de la Armada Frank Knox [14]. Y así sucedió que, durante los años 30 y principios de los 40, la elite del poder estadounidense, aunque se oponía en su mayoría a la guerra contra Alemania, se mostró virtualmente unánime a favor de una guerra contra Japón, a menos, claro está, que Japón estuviera dispuesto a hacer grandes concesiones, como "compartir" China con EE.UU. El presidente Roosevelt -que como Woodrow Wilson no era en absoluto el pacifista del que hablan demasiados historiadores- estaba interesado en suministrar una "espléndida guerrita" (Esta expresión había sido acuñada por el secretario de Estado de EE.UU. John Hay refiriéndose a la Guerra Española-Estadounidense de 1898; fue "espléndida" porque permitió que EE.UU. se tragara las Filipinas, Puerto Rico, etc.) En el verano de 1941, después de que Japón había aumentado aún más su zona de influencia en Lejano Oriente, por ejemplo ocupando la colonia francesa de Indochina, rica en caucho, y desesperado sobre todo por petróleo, obviamente había comenzado a codiciar la colonia holandesa de Indonesia rica en petróleo. FDR parece que decidió que había llegado la hora de una guerra contra Japón, pero enfrentaba dos problemas: Primero, la opinión pública se oponía



enérgicamente a la participación de EE.UU. en cualquier guerra en el extranjero. Segundo, la mayoría aislacionista del Congreso no aprobaría una guerra semejante, por temor a que llevara automáticamente a EE.UU. a una guerra contra Alemania.

La solución de Roosevelt a ese doble problema, según el autor de un reciente estudio muy bien documentado, Robert B. Stinnett, fue "provocar a Japón a un acto abierto de guerra contra EE.UU." [15] Por cierto, en caso de un ataque japonés el público estadounidense no tendría otra alternativa que unirse detrás de la bandera. (Al público estadounidense ya lo llevaron anteriormente a unirse de un modo similar detrás de la bandera de las Barras y las Estrellas al comienzo de la Guerra Española-Estadounidense, cuando el barco estadounidense Maine fue hundido misteriosamente en el puerto de La Habana, un acto del que culparon inmediatamente a los españoles. Después de la Segunda Guerra Mundial, los estadounidenses fueron nuevamente manipulados para que aprobasen las guerras deseadas y planificadas por su gobierno mediante provocaciones fraguadas, como el Incidente del Golfo de Tonkín en 1964). Además, según los términos del Tratado Tripartito firmado por Japón, Alemania e Italia en Berlín el 27 de septiembre de 1940, los tres países se comprometieron a ayudarse mutuamente si una de las tres potencias firmantes era atacada por otro país, pero no si una de ellas atacaba a otro país. En consecuencia, en caso de un ataque japonés a EE.UU., los aislacionistas, que eran no-intervencionistas respecto a Alemania pero no respecto a Japón, no tendrían que temer que un conflicto con Japón significara también la guerra contra Alemania.

Así, el presidente Roosevelt, habiendo decidido que "debe parecer que Japón realice la primera acción abierta", convirtió "la provocación de Japón a realizar un acto abierto de guerra en la principal política que guiaba [sus] acciones hacia Japón durante todo