

LA DIRECCIÓN MÁS RARA

La posición estratégica relativa para obtener el éxito

La humanidad, a lo largo de 5000 años, ha tenido diferentes tipos de guerra y para dominar este amplio espectro fue preciso que la estrategia se haya desarrollado y modificado siempre en pos de una profunda renovación.

PALABRAS CLAVE: GUERRAS / ESTRATEGIA / POLÍTICA / MILITAR / PENSADORES / AMENAZAS

Por Ariel Fernando Lescano

INTRODUCCIÓN

Las guerras han configurado históricamente junto al comercio y la diplomacia una de las principales formas de relación entre Estados. Resulta complicado explicar las causas que inducen a las sociedades a sacrificarse en los campos de batalla. Es difícil confirmar la certeza de las complejas raíces que subyacen en esta particular relación.

Difícil también es dar una explicación satisfactoria acerca de las causas de las contiendas bélicas. Ante esto cabe resaltar la importancia de alcanzar la victoria sin hacer la guerra.

Ganar sin luchar no es una mera manera de expresar un modo más astuto de vencer al otro. Es una posición estratégica seria y tiene en cuenta que la destrucción y la devastación como consecuencia de una batalla dejan un residuo que resulta ser la base de conflictos futuros.

Al decir de Sun Tzu: *Como regla general, es mejor conservar a un enemigo intacto que destruirlo [...] Por esto, los que ganan todas las batallas no son realmente profesionales; los que consiguen que se rindan impotentes los ejércitos ajenos sin luchar son los mejores maestros del Arte de la Guerra [...] un verdadero maestro de las artes marciales vence a otras fuerzas enemigas sin batalla, conquista otras ciudades sin asediarlas y destruye a otros ejércitos sin emplear mucho tiempo¹.*

Los actores estratégicos deben pues evaluar sus medios y considerarlos como superiores o no a los de su oponente,

considerar trascendente o de importancia relativa el objetivo en disputa y disponer de mayor o menor grado de libertad de acción.

Es por ello que cabría preguntarse: ¿Cuál sería la posición estratégica relativa conveniente que permita alcanzar el éxito en una disputa?

Sería prudente demostrar como parte de este trabajo que la esencia de la estrategia no es elegir solamente un camino que nos lleve a la victoria sino una posición desde la cual la mayoría de los caminos que podamos tomar nos lleven a la victoria.

LAS POSICIONES DE LA ESTRATEGIA

La posición que debe adoptar un estratega no es la del mando de las unidades en presencia, función que corresponde al jefe táctico y logístico, que es quien sabe manejar mejor los medios.

El estratega es un mediador entre la política y la táctica y, además, deberá ordenar el pensamiento con un esquema que relacione eventos donde existen fines (que conviene calificar de carácter político) con medios que le proporcionarán la fuerza para, finalmente, armonizar a ambos, con modos idóneos, para alcanzar los fines.

Los fines se expresan en la forma de propósitos, los modos en la forma de planes sobre la forma de operar y los medios se expresan en la fortaleza física y psicológica. El propósito políti-



co exige que se concrete esta secuencia: Un diseño estratégico y una resolución táctico-logística.

Los fines se expresan en la forma de propósitos, los modos en la forma de planes sobre la forma de operar y los medios se expresan en la fortaleza física y psicológica. El fin político exige que se concrete esta secuencia: Un diseño estratégico y una resolución táctico-logística.

El fin político, entendido como propósito de la voluntad entra por el oído, es palabra. Es, si fuera discutido y recurrente, un debate. El modo estratégico, como diseño de la razón entra por los ojos, es visión. Es, si fuera dibujado, un panorama. El medio táctico, como resolución entra por el tacto de las manos, es contacto. Es, si fuera medido, esfuerzo: Una comparación o un choque de fuerzas presentes en el Teatro de Operaciones.

Todas estas consideraciones han provocado en los distintos analistas o pensadores afirmaciones divergentes sobre la naturaleza actual de los problemas estratégicos. Se ha ido más allá de la sencilla clasificación de sólo tres niveles de contemplación: el nivel político, el nivel propiamente estratégico y el nivel táctico.

A continuación se enuncia un posible recorrido del proceso de reflexiones sobre los contenidos estratégicos:

- › El tratadista militar francés Bonnal², se conformaba con considerar a la Estrategia como el arte de concebir operaciones y a la Táctica como el arte de ejecutar combates.
- › El pensador militar británico Liddell Hart³ subrayaba mu-

cho más la presencia determinante de la finalidad política en la elección del modo indirecto de operar, que lo exigible en la acción directa clásica o tradicional de Bonaparte.

- › El tratadista francés André Beaufre⁴, después de 1945, limitaba más aún la estrategia operativa al arte de ejecutar los diseños políticos. Abría entonces su reflexión, todavía propia de un militar de los años centrales del siglo XX, al concepto de disuasión.
- › Clausewitz, en cambio, aceptaba que la batalla decisiva fuera el centro de gravedad de la estrategia donde había que ganar las guerras. La táctica en sí misma carecía de valor si no estaba ligada a la estrategia por sus grandes resultados y esta tampoco era relevante si no estaba relacionada con lo político.

1. Sun Tzu, *El Arte de la Guerra*, varias ediciones, capítulo III, "Sobre las proposiciones de la victoria y la derrota".

2. Henri Bonnal. Teórico general y militar francés, del arma de infantería, sirvió en Argelia desde 1866 al 1868 y durante la guerra franco-prusiana de 1870 fue herido de guerra. Fue Oficial de la Legión de Honor. Profesor de historia militar, de estrategia y tácticas generales. Es autor de numerosas publicaciones.

3. Sir Basil Henry Liddell Hart. Nació en París, Francia (1895 - 1970). Historiador militar, escritor y periodista británico. Destacado por sus aportes en el campo teórico del uso militar referentes a la aproximación indirecta.

4. André Beaufre (1902 - 1975). General francés, terminó la Segunda Guerra Mundial con el grado de Coronel. Conocido como un estratega militar y exponente de una fuerza nuclear francesa independiente.

Así, otros muchos tratadistas civiles y militares ponían la atención en el concepto de disuasión durante los largos decenios que abarcó la Guerra Fría. El concepto de la mejor estrategia no es vencer al enemigo sino disuadirlo de la lucha armada.

No obstante, si detenemos el reloj en la fase inicial de la Guerra Fría, tanto en el trazado del telón de acero en un mundo bipolar como en la pretensión de un nuevo orden mundial que se acerque a la sociedad sin guerras y a la sociedad del bienestar, el estado de la cuestión quedaba aceptablemente expresado con el estudio pormenorizado de los modelos estratégicos más prestigiosos de aquel momento.

La palabra estratégico define una posición, como enseñaba el general francés Ailleret⁵ al iniciarse la Guerra Fría: (...) *Es un nivel desde el que examinar o tratar las cuestiones relativas a la guerra, ya sean las referidas a su dirección, o su preparación; o a la utilización con fines políticos de las situaciones que de ella resultan; o por último, a la disuasión que su amenaza puede originar entre los posibles adversarios.*

Muy cerca de Ailleret, el general Beaufre había insistido en dos observaciones: una muy elemental, *Estrategia, arte de la*

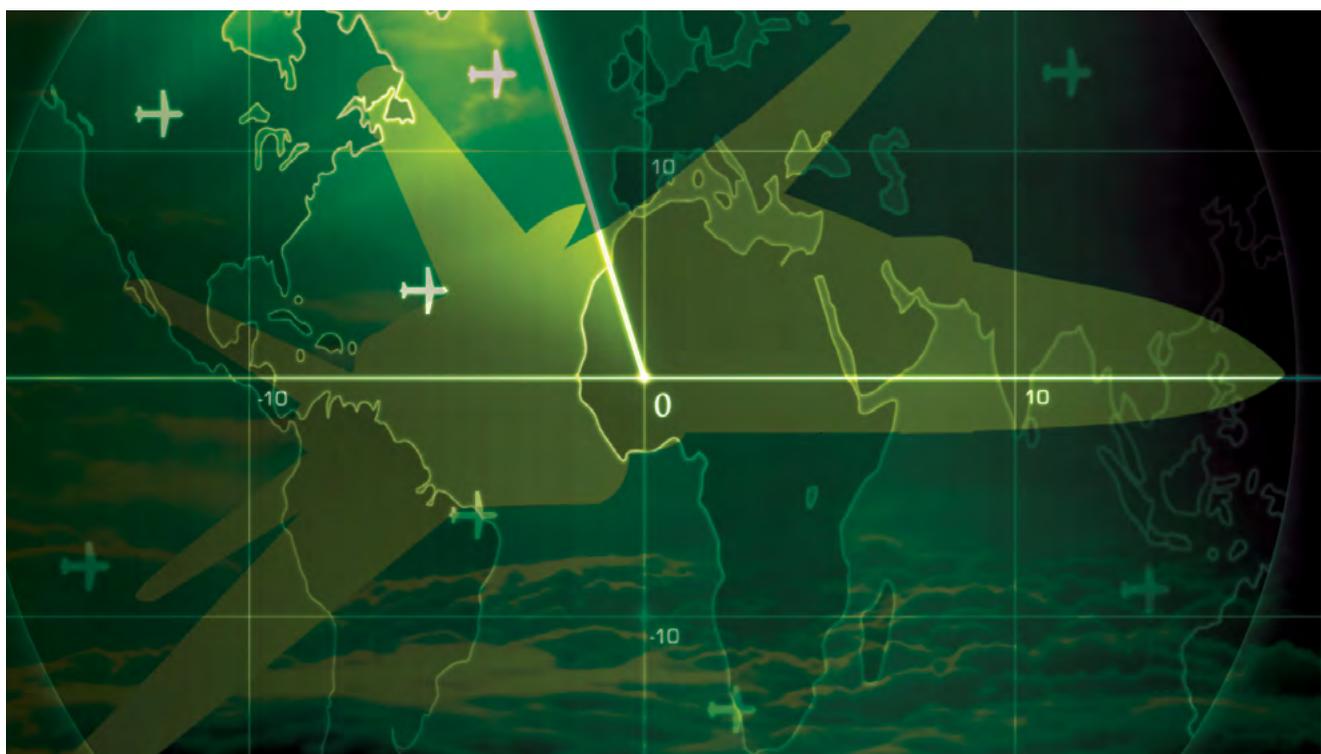
5. General Charles Ailleret (1907 - 1968). Fue alumno de la Escuela Politécnica, una de las instituciones que más generales ha dado al Ejército Francés. En 1942 se unió a la resistencia contra los alemanes, en el norte de Francia y en 1961 fue nombrado comandante supremo de todas las fuerzas francesas en Argelia. Fue oficial de la Legión de Honor.

Ganar sin luchar no es una mera manera de expresar un modo más astuto de vencer al otro. Es una posición estratégica seria y tiene en cuenta que la destrucción y la devastación como consecuencia de una batalla dejan un residuo que resulta ser la base de conflictos futuros.

dialéctica de voluntades, es también arte de emplear la fuerza para alcanzar los fines de la política, y otra muy gráfica, Hay una pirámide de estrategias distintas e independientes. Esta es la idea que pluraliza los modelos estratégicos por encima de lo que era habitual en el año 1939.

Para valorar a los conductores de grandes operaciones a lo largo de la historia universal, en todas las culturas y civilizaciones, antiguas o modernas, se tomaban en cuenta las preferencias del poder constituido (o de los mandos militares) respecto a varios modelos estratégicos.

La mejor distinción radica en saber si el modelo elegido es para la acción o para la disuasión. El modelo acción incluye el uso de la fuerza armada mientras que la disuasión prefiere la mera presencia de la fuerza.



Una vez definido el modelo, que en el caso de la acción tiene relación con la ruptura de hostilidades y en el de la disuasión con el mantenimiento de un cierto orden de seguridad, se considerarán otras dos distinciones: Una basada en fines (naturaleza de cada finalidad) y otra en medios (cualidades de los medios militares que se ponen a prueba).

› Por los fines, un modelo estratégico puede ser:

- a) Hegemónico, lo que sugiere una conquista
- b) Autonomo, lo que sugiere una resistencia.

Al primero le corresponde una actitud ofensiva, al segundo una actitud defensiva. Puede suceder que durante un tiempo se disimule la posición predominante pero la verdadera finalidad se hará clara al estudiar las operaciones en curso.

› Por los medios, un modelo estratégico puede estar marcado por la posibilidad de servirse de lo técnicamente especializado o por la posibilidad de recurrir a la ley del número (a la movilización general del país para la guerra), en definitiva por la búsqueda de calidad o por el recurso de la cantidad.

LOS MEDIOS DE ALINEACIÓN ESTRATÉGICA

En la decisión de adoptar un modelo, considerando acción o disuasión, fines o medios, estos deben mantener una posición de alineamiento con los objetivos establecidos a nivel político a la hora de la elaboración de una estrategia militar. Esto es lo más importante, ya que la falta de sintonía entre ambos es el camino más directo a la derrota, incluso antes de entrar en contacto con el enemigo.

Los modelos de alineación errónea⁶ son múltiples y sus ejemplos se pueden reconocer en los principales casos históricos.

› El primer modelo falaz consiste en el uso de medios militares inadecuados para conseguir el resultado político deseado. El ejemplo clásico de error es el del Reino Unido durante la guerra de la independencia americana.

Una variante del modelo es cuando el modo en que se usa la fuerza militar puede generar efectos políticos contraproducentes, por ejemplo la actuación de los Estados Unidos en Vietnam.

› El segundo modelo de alineación estratégica errónea es cuando la estrategia arrastra a la política o el concepto militar de victoria se superpone al político de victoria. El ejemplo por excelencia es la actuación del general MacArthur en la guerra de Corea que llevó a su destitución por el presidente Truman.

Una variante es la llamada “tactificación” de la estrategia que se produce cuando las capacidades existentes generan por sí mismas las misiones y no al revés.

› Un tercer modelo erróneo es que la política sea tan abstracta o ambigua que es difícil alinearla con la estrategia. El ejem-

Los fines se expresan en la forma de propósitos, los modos en la forma de planes sobre la forma de operar y los medios se expresan en la fortaleza física y psicológica. El propósito político exige que se concrete esta secuencia: un diseño estratégico y una resolución táctico-logística.

plo claro es la actitud idealista del presidente Wilson durante la participación de los Estados Unidos en la Primera Guerra Mundial y sus intentos por crear un nuevo orden internacional en la posguerra.

- › Un cuarto modelo equívoco es cuando aparecen políticas tan expansionistas y/o los objetivos políticos tan ambiciosos que pueden crear demasiados enemigos y exceder las capacidades militares. Los ejemplos claros son los de Napoleón, Alemania en la Primera Guerra Mundial y las potencias del Eje en la Segunda Guerra Mundial.
- › El quinto modelo estratégico erróneo es cuando las limitaciones impuestas por la política para el uso de la fuerza son tan restrictivas que hacen improbable alcanzar la victoria. El ejemplo por excelencia es la actuación de los Estados Unidos en la guerra de Vietnam y la actuación de la OTAN en Kosovo en 1999 que estuvo muy próxima al fracaso.
- › Un sexto paradigma estratégico equivocado es cuando los riesgos de expandir el uso de la fuerza como: la intervención de una tercera parte, el posible uso de armas de destrucción masiva, la ruptura de la coalición propia y el surgimiento de una insurgencia, exceden las posibles recompensas. El mejor ejemplo de “ir demasiado lejos” fue la invasión del territorio de Corea del Norte, hasta casi alcanzar la frontera china en 1950.
- › El séptimo modelo estratégico inexacto es cuando los costos de la acción militar exceden el valor del objeto perseguido, entendiéndose por costos la magnitud y duración o el número de bajas, los costos económicos y el daño político. El ejemplo histórico que mejor se ajusta a este patrón es la Primera Guerra Mundial, incluso para las potencias vencedoras como Gran Bretaña.
- › Puede hablarse de un octavo modelo estratégico engañoso ante la existencia de teorías de victoria mal concebidas, con asunciones falsas sobre cómo las operaciones militares se traducirán en objetivos políticos. Este caso es el más común y reconocible en todos los casos históricos, desde la guerra del Peloponeso a la invasión de Irak.

Por ello, una vez que el estratega ha entendido las complicaciones del no alineamiento correcto de la estrategia con los objeti-

6. González, C. F., “Estrategia militar y política: temas, teóricos y aplicación práctica”, *Boletín de Información*, 2009.

La posición estratégica es un cuerpo de pensamiento que a pesar de su complejidad, debe servir de guía práctica para alcanzar de la mejor manera posible los fines de la política y sobre todo para evitar los errores de los cuales la historia nos habla con tantos ejemplos.

vos políticos, pondrá en consideración un esquema conceptual que relacionará los eventos. Para ello relacionará los fines con los medios y en qué grado la libertad de acción participa de este compuesto, sin dejar de razonar cuáles son los costos y cuáles son los riesgos a asumir.

Así pues, según sean los medios relativos de los dos adversarios y según sea la importancia del envite, el plan estratégico se ordenará de acuerdo con diversos modelos, de los que a continuación se examinan los más característicos:

La amenaza directa: Si se dispone de medios muy potentes y si el objetivo es modesto, la sola amenaza de esos medios puede llevar al adversario a aceptar las condiciones que se quieren imponer y a renunciar más rápidamente a sus pretensiones de modificar el *statu quo* existente. Este modelo de amenaza directa se relaciona con la posesión de armas atómicas y sirve de base al imponente edificio de la estrategia de disuasión.

La presión indirecta: Por el contrario, aunque el objetivo siga siendo modesto, si no se dispone de medios suficientes para constituir una amenaza decisiva deberá buscarse la decisión a través de acciones más o menos insidiosas de carácter político, diplomático o económico. Este modelo de presión indirecta es una estrategia que corresponde a los casos en que la zona de libertad de acción de la fuerza es reducida.

Las acciones sucesivas: Si el objetivo es importante, aunque sea estrecho el margen de libertad de acción y limitados los medios, se buscará la decisión mediante una serie de acciones sucesivas combinando, según fuera preciso, la amenaza directa y la presión indirecta con acciones de fuerza limitadas. Esta estrategia se adapta particularmente al caso de naciones defensivas fuertes o bien protegidas por la naturaleza y deseosas de alcanzar progresivamente grandes resultados pero comprometiendo ofensivamente medios reducidos.

La lucha total prolongada: Si el margen de libertad de acción es grande pero muy escasos los medios disponibles para obtener una decisión militar, se puede recurrir a una estrategia de conflicto de larga duración tendiente a lograr el desgaste moral y la laxitud del adversario. Para poder perdurar con esta postura, los medios empleados deberán ser muy rústicos y será la

técnica de empleo de los mismos (generalmente una guerra total apoyada en una guerrilla generalizada) lo que obligue al adversario a un esfuerzo mucho más considerable que no podrá sostener indefinidamente. Este modelo de lucha total prolongada, con débil intensidad militar, ha sido generalmente empleado con éxito en las guerras de descolonización. Se Señala que esta estrategia que requiere un enorme esfuerzo moral por parte del que toma la iniciativa, supone un fuerte elemento pasional y una muy buena cohesión del alma nacional.

Finalmente, existe la opción del *conflicto violento*: Si los medios militares de que se dispone son bastante potentes, se buscará la decisión mediante la victoria en un conflicto violento y en lo posible breve. La destrucción de las fuerzas adversas en la batalla puede bastar, sobre todo si la puesta no es vital para el adversario. Este modelo de conflicto violento tendiente a la victoria militar corresponde a la estrategia clásica.

Así, ante tantas variantes, se vuelve al problema general de la elección de uno de los modelos examinado anteriormente. Se ve que los modelos de la *amenaza directa*, las *acciones sucesivas de fuerza* y el *conflicto violento* no son otra cosa que el concepto basado en la búsqueda de la decisión o de la disuasión por el empleo o la existencia de fuerzas militares consideradas como medio principal, también denominada estrategia directa.

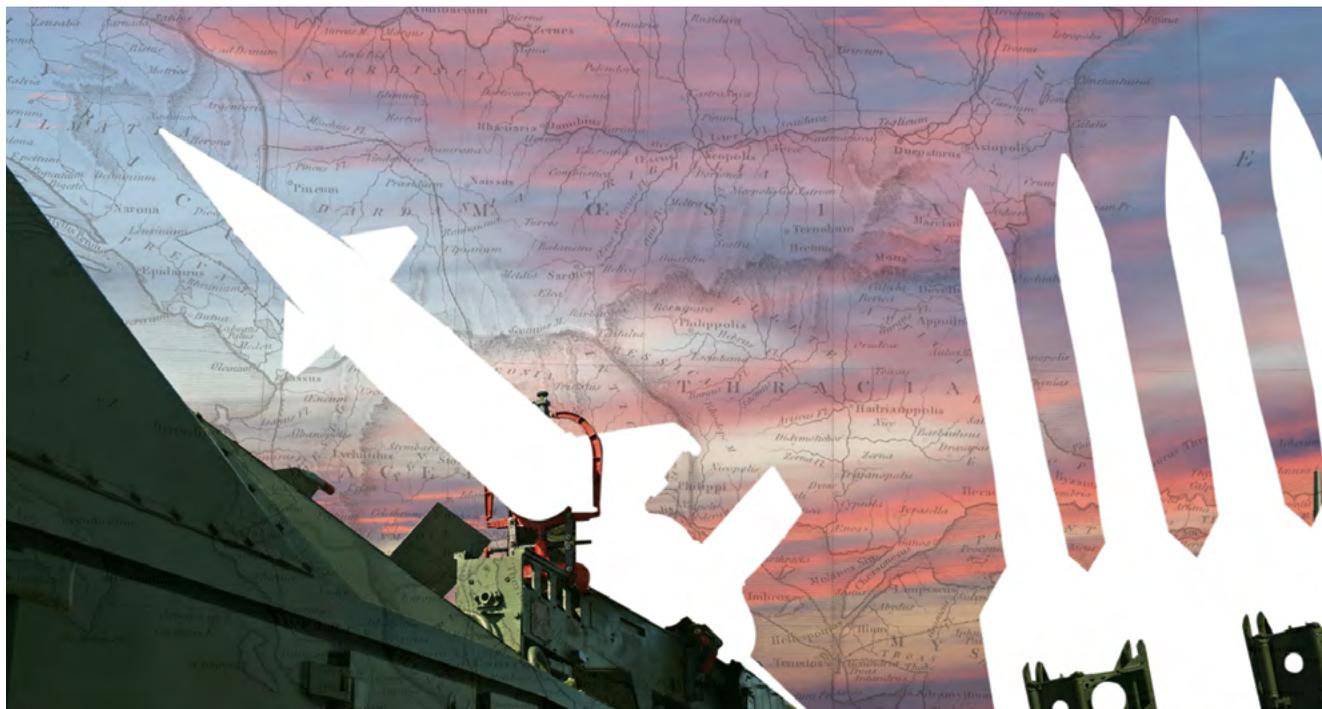
Por otro lado, los modelos de la *presión indirecta*, las *acciones sucesivas que no significan presión directa* y la *lucha total prolongada* inspiran todas las formas de conflicto que no buscan directamente la decisión mediante el enfrentamiento de las fuerzas militares sino a través de procedimientos menos directos, sean de orden político, económico o incluso militar, procediendo mediante acciones sucesivas cortadas por negociaciones.

CONCLUSIONES

Este análisis de las diversas estrategias no simplifica ciertamente el problema y pone de manifiesto la complejidad del tema, ayuda a reconocer que la abstracción necesaria de la estrategia lleva a conclusiones prácticas y que estas, a medida que se las descubre, hacen más entendibles las relaciones existentes entre los diversos actores, cuyo dominio es absolutamente indispensable para la dirección de la guerra o para el mantenimiento de la paz.

Es por ello que la posición estratégica desde donde se debe mirar el horizonte será, en primer lugar, tener claro el alineamiento con los objetivos de la política. Esta posición tampoco debe superponerse con los aspectos fundamentales de la estrategia nacional: la estrategia operacional y la táctica.

La posición estratégica permitirá hacer una correcta interpretación de los fines perseguidos con los medios disponibles evaluando, previamente, los costos que tendría la aceptación de la posición tomada y cuáles serían los riesgos que se deberían asumir. A su vez, es fundamental a la hora de



decidir si se adopta la acción o bien la disuasión para alcanzar la victoria.

El vencido entonces merece su suerte porque la derrota es el resultado de los errores de pensamiento que ha cometido antes o durante el conflicto. La posición estratégica no constituye un juego de la inteligencia sobre las realidades de la guerra ni una forma presuntuosa o pedante de razonar los problemas que en ella se plantean.

La posición estratégica es un cuerpo de pensamiento que a pesar de su complejidad, debe servir de guía práctica para alcanzar de la mejor manera posible los fines de la política y sobre todo para evitar los errores de los cuales la historia nos habla con tantos ejemplos.

Esa posición que va desde la sugestión a la destrucción física es la parte más importante de la estrategia. Es esa elección la que permite enfrentarse con las situaciones más difíciles y con frecuencia la que concede la victoria al más débil.

Es difícil adoptar una posición estratégica sin órganos de estudio ampliamente provistos, sin un adecuado método de análisis de las situaciones, sin un perfecto conocimiento de la evolución y de las posibilidades tecnológicas de todo orden susceptibles de ser utilizadas. Muchos son los ámbitos de la estrategia que han sido incompletamente explorados o que están absolutamente sin investigar.

Respecto de un conjunto de análisis tan complejos como los que una correcta posición estratégica imponen, cabría concluir diciendo que este arte milenario, debido la presión de los hechos, está recobrando vigencia.

Una vez que el estratega ha entendido las complicaciones del no alineamiento correcto de la estrategia con los objetivos políticos, pondrá en consideración un esquema conceptual que relacionará los eventos.

Para que se puedan dominar fenómenos de la amplitud y de la diversidad de la Guerra Fría, de la revolucionaria, de la atómica y de la guerra total, entre otras, es preciso que la estrategia clásica sufra considerables ampliaciones y una profunda renovación.

Así fue la campaña del General San Martín en el Perú, calificada por Antonio José de Sucre, quien luego sería el Gran Mariscal de Ayacucho, cuando escribe al Libertador poco días después de su entrada en Lima ...*Los rasgos célebres de la vida militar de V.E. se disputan en preferencia; pero es cierto que la realización de un inmenso país y de una sección inmensa de América sin comprometer una batalla, es el resultado de los cálculos más bien combinados y de la dirección más rara en una campaña en que el arte y la prudencia han suplido al poder colosal del enemigo.*

Estará en el genio, la visión, el profesionalismo y la experiencia del estratega disponer de una posición que facilite alcanzar la victoria.