

ESTRATEGIA

355.43

INTRODUCCION A LA ESTRATEGIA (*)

General A. Beaufre.

"En realidad, su obra es el tratado de Estrategia más completo, más minuciosamente formulado y puesto al día que haya sido publicado en el curso de esta generación; en muchos aspectos se destaca sobre todos los trabajos anteriores. Tiene todas las posibilidades de convertirse en un clásico, en un manual de esta disciplina".

Capitán B. H. Liddell Hart.

(Fragmento del prefacio a la obra del autor).

1. INTRODUCCION.

1.1. En nuestra era positiva, industrial y popular, los problemas de la guerra y de la paz, parecen depender cada vez más de las técnicas: **tecnología científica** de EE. UU. y **tecnología psicológica** extraída por los rusos de su revolución. La Estrategia está siendo dejada de lado, como una antigüedad. Sólo CLAUSEWITZ conserva algún prestigio, debido más que nada a la ocurrencia de LENIN de hacerle notas marginales, lo cual justifica esporádicos peregrinajes intelectuales a su viejas páginas.

1.2. El pensamiento humano otorga importancia creciente a la

(*) Realizada sobre la traducción inédita de Introduction a la Stratégia realizada por el Cnl D. Daniel A. CORREA.

economía, sociología y defensa, olvidando la **idea general: la filosofía** y el **operador común**, la estrategia.

- 1.3. Ignorantes de una filosofía, hemos sufrido las derrotas de filosofías más dinámicas y, carentes de una estrategia mejor, hemos buscado soluciones en callejones sin salida. Desde 1936 a 1939, HITLER progresó por tramos y nosotros contestamos con una catástrofe general, fundados en **tácticas perimidas**.
- 1.4. El mejoramiento de 1942 al 45 fue obra de los anglosajones, que tenían una filosofía y una estrategia. Pero a partir de 1945 estamos desorientados por la **descolonización**: todo se perdió por obra de una estrategia inadecuada: Indochina, Argelia, Suez, Corea, Cuba, Berlín y la OTAN.
- 1.5. La **Estrategia** no debe ser una doctrina única, sino un **método de razonamiento**, que permita clasificar los acontecimientos y elegir el mejor procedimiento.
- 1.6. **Hoy la guerra es total** (campo político, económico, diplomático, militar) y aun es total la guerra fría: sólo difiere la intensidad. A estas **guerras totales**, **corresponde una estrategia total**. Esto evidencia que la Estrategia no es sólo de los militares. Esto es ventajoso, pues la Estrategia debe ser como otras disciplinas, a saber: **un cuerpo de conocimientos acumulativos, enriquecidos en cada generación**, en lugar de **un perpetuo redescubrimiento al azar de experiencias vividas**.
- 1.7. No me apoyaré en muchas citas históricas: ellas apoyan cualquier conclusión. Lo que busco son las **ideas, el álgebra subyacente** en el fenómeno violento de la guerra.

2. VISION DE CONJUNTO DE LA ESTRATEGIA.

2.1. Definición de Estrategia.

El arte de la dialéctica de las voluntades, que emplean la fuerza para resolver su conflicto.

2.2. Objeto de la Estrategia.

Alcanzar la decisión, creando y explotando una situación que involucre una desintegración moral del adversario, suficiente para hacerle aceptar las condiciones que se quiere imponerle.

2.3. Plan estratégico.

Sistema de acciones sucesivas y posibilidades destinadas a permitir la propia aplicación de las mismas y anular las reacciones del adversario.

2.4. Modelos estratégicos.

Según la relación de las fuerzas en presencia y la importancia de lo que está en juego, el plan estratégico podrá adoptar algunos de los "modelos" siguientes:

2.4.1. **Medios propios muy potentes y objetivos modestos:** la sola amenaza puede llevar al adversario a aceptar las condiciones que se le quiere imponer.

Este modelo se llama de la **amenaza directa**. El arma atómica lo hace posible hoy día, y sirve de base a la **Estrategia de disuasión**.

2.4.2. **Medios propios insuficientes y objetivo modesto:** la decisión se buscará por acciones insidiosas de carácter político, diplomático o económico y se llama de **presión indirecta**. Es una estrategia que corresponde aplicar cuando el margen de libertad de acción es estrecho.

2.4.3. **Medios propios limitados, objetivo importante y reducida libertad de acción:** la decisión se buscará por **acciones sucesivas**, combinando la amenaza directa con la presión indirecta y acciones de fuerza limitada. (Ejemplo típico: HITLER entre 1936 y 1939).

2.4.4. **Medios propios débiles, objetivos desiguales y gran libertad de acción:** la decisión se buscará por un conflicto de larga duración destinado a lograr el desgaste del adversario. Se aplicará la guerra total y guerrilla generalizada.

Este modelo se llama de **lucha total prolongada de débil intensidad militar** y ha sido empleada con éxito en la descolonización. Teórico principal: MAO-TSE-TUNG.

Exige un fuerte elemento pasional, de ahí su éxito en la liberación.

2.4.5. Medios militares potentes y objetivos importantes pero no vitales: la decisión se buscará por la victoria militar, en un conflicto violento y **corto** en lo posible.

Este modelo de **conflicto violento orientado hacia la victoria militar** corresponde a la estrategia clásica de tipo napoleónico. Teórico principal: CLAUSEWITZ.

Considerada erróneamente como la única estrategia ortodoxa, ha engendrado dos guerras mundiales, poniendo ambas en evidencia las limitaciones del pensamiento clauseviano y napoleónico: **la decisión no puede ser la victoria militar**, ya que al no ser completa tales conflictos tienden a formar gigantescas conflagraciones y luego a equilibrarse. Esto costó a Europa su preeminencia en el mundo.

2.5. Principios de la Estrategia. Son variables, según el autor:

2.5.1. CLAUSEWITZ.

Concentración de esfuerzos; acción del fuerte al fuerte; decisión por la batalla en el teatro principal. Integra el modelo 2.4.5.

2.5.2. LIDDEL HART.

Dispersión del adversario por la aproximación indirecta; sorpresa; acción del fuerte al débil y decisión sobre los teatros secundarios. Responden al modelo 2.4.3..

2.5.3. MAO-TSE-TUNG.

Retirada centrípeta; avance ante retirada

enemiga; estrategia de 1 a 5 y táctica de 5 contra 1; abastecimiento sobre el botín enemigo; cohesión ejército-población.

Responden al modelo 2.4.4.

2.5.4. LENIN-STALIN.

Cohesión moral del país y el ejército en la guerra total; importancia decisiva de las retaguardias; preparación psicológica de la acción de fuerza.

Responde a varios modelos.

2.5.5. EE. UU. Escuela contemporánea.

Disuasión graduada y respuesta flexible.

Responden al modelo 2.4.1.

2.5.6. MAHAM:

Carácter decisivo del dominio marítimo.

2.5.7. MACKINDER:

Carácter decisivo del dominio terrestre.

2.5.8. DOUHET:

Carácter decisivo del dominio aéreo.

2.5.9. FOCH:

Economía de fuerzas y libertad de acción.

Es común a todas las estrategias.

2.6. Los modos de la Estrategia:

2.6.1. Estrategia directa.

Es la que corresponde a los modelos 2.5.1., 2.5.3. y 2.5.5. Las fuerzas militares son el medio principal. Es la estrategia de CLAUSEWITZ, generalización de la **dinámica racional**, que considera la potencia de las fuerzas en presencia, buscándose la concentración de fuerzas para batir el fuerte al fuerte, en el teatro principal.

Es la empleada por ambos bandos en los conflictos mundiales 1914-18 y 1939-45.

2.6.2. Estrategia indirecta.

Corresponde a los modelos 2.5.2., 2.5.3. y 2.5.4.

Busca la decisión por medios no directos (políticos, económicos, militares) en lapsos prolongados. Ejemplo es la guerra revolucionaria comunista y la estrategia de Hitler de 1936 al 39.

Compleja y sutil, su teoría no es aún bien conocida.

Su papel es permanente en la guerra fría y puede ser ahora la **única estrategia** que puede ser utilizada, desde que las armas atómicas paralizan la estrategia directa.

2.6.3. Aplicación de la Estrategia.

Las tácticas deben subordinarse a la Estrategia y no a la inversa.

A menudo se piensa que nuevos medios de lucha generan tácticas a las cuales la Estrategia debe acomodarse. **Esto es un error.**

La elección de las tácticas, es Estrategia.

Es la Estrategia quien decidirá que un conflicto sea ofensivo o defensivo; insidioso o violento; directo; o indirecto; si se buscará la decisión en el campo político o en el militar.

La Estrategia rige la evolución de las tácticas: el blindado alemán (táctica) evolucionó buscando responder a una rápida decisión (Estrategia).

CAPITULO II

3. ESTRATEGIA MILITAR CLASICA.

3.1. La estrategia de la batalla.

La decisión militar en su estado más puro es la que resulta de la batalla victoriosa. La estrategia de la batalla es simple, pero tiene su complejidad, pues se trata de hombres unidos por la disciplina y la confianza recíprocas. El

arte consiste en mantener ese lazo y disminuirlo en el enemigo: el elemento psicológico es pues preponderante en la batalla terrestre.

En el mar y en el aire, esto no es así, al no existir posibilidad de abandonar el buque o el avión; la batalla naval y aérea carecen de ese factor.

Mientras la decisión en tierra se logra por la **desorganización**, en el mar y en el aire se busca la **destrucción física**.

Además, la lucha en el aire y en el mar es más esquemática, pues se juega sobre superficies unidas. Esa es la razón por la cual la estrategia terrestre busca la decisión por las combinaciones y la maniobra. Todos estos factores se oponen y combinan en nuestra idea de la guerra moderna.

3.2. La estrategia de las operaciones terrestres.

En la guerra, la batalla es el **final**. Las fuerzas primero deben colocarse en alcance, para combatir en las mejores condiciones. Este conjunto de disposiciones que conducen a la batalla se llaman **operaciones**.

Las operaciones y la batalla han sufrido diferencias en sus relaciones, por variaciones habidas en el **armamento**, la **movilidad** y los **efectivos**.

Veamos:

1ª FASE: Operaciones y batallas distintas e independientes.

Es lo que ocurre desde la antigüedad, hasta el siglo XVIII. Débil armamento, escasos efectivos y escasa movilidad; los ejércitos se **movían en un vacío**, buscándose para **entrar en combate**. Este podía rehuirse, según la voluntad de cada uno. Esto ha dado en llamarse la **batalla por consentimiento mutuo**.

2ª FASE: Operaciones distintas, pero ligadas por la batalla.

Hacia fines del siglo XVIII, el aumento de la potencia de las armas permitió el fraccionamiento en

destacamentos, ya más fuertes para actuar aislada-mente. Este es el **principio divisional** que Napoleón aplicó tan bien.

El sistema napoleónico reposaba sobre una **distinción absoluta** entre el dispositivo operacional disperso en amplia red y el dispositivo de batalla, reunido.

Al proseguir reunido el enemigo, Napoleón lo desorientó.

Las operaciones comandaban la batalla. La guerra se convirtió en decisiva, fulminante.

3ª Fase: Operaciones y batallas confundidas.

Al comenzar el siglo XIX, los efectivos comienzan a incrementarse, obligando a reunir las columnas, transformándose en dispositivos de combate en movimiento.

Batallas y operaciones se confunden.

Cobra importancia la estrategia de la batalla, y resultando difíciles las rupturas, se trata de **envolver** (SEDAN, SCHLIEFFEN). Pero siendo tan grandes las distancias y tan reducida la velocidad de avance, los envolvimientos llegan tarde, porque las reservas transportadas, taponan antes que aquél actúe. (MARNE).

La era de la cinemática ha pasado.

4ª FASE: Frente de batalla igual al teatro de operaciones.

El incremento de la potencia de las armas y los aumentos de efectivos y obras producen frentes continuos y estáticos, buscándose la ruptura como medio para recuperar la movilidad. Los ataques progresan más lentamente que las afluencias de reservas y se producen los bolsones, fundados sobre el desgaste recíproco (VERDUN, SOMME). Las operaciones se reducen a una pesada dinámica de fuerzas. Así, llegamos a 1940.

5ª FASE: La batalla prepara las operaciones.

La pareja tanque-avión logra rupturas rápidas

que facilitan su explotación en las profundidades, permitiendo sucesivos envolvimientos y desplazamientos.

Curiosamente, el esquema se invierte: las batallas son ahora las que preparan las operaciones decisivas. El factor movimiento retoma toda su importancia, hasta que se produce la estabilización. Aparece la idea de desgaste, producida por las fuerzas aéreas.

6ª FASE: Frente de batalla inferior al teatro.

Aparece el arma nuclear, la que con su costo obliga a reducir efectivos convencionales.

Las fuerzas terrestres, con medios más móviles que antes, se ven obligadas a dispersarse, dejando amplios espacios libres.

Estos espacios, frente a tal movilidad, originarán otra vez una guerra de movimiento, con gran inestabilidad estratégica.

Los medios aéreos y aerotransportados darán gran profundidad a la batalla terrestre, que se desarrollará en superficie y no a lo largo de un frente.

3.3. Las operaciones y la actitud estratégica.

En el plano operacional y por similitud con lo expresado sobre la decisión estratégica, las soluciones posibles podrían ser las siguientes:

3.3.1. Con medios superiores y una capacidad ofensiva asegurada, la campaña buscará la **batalla decisiva**.

Es la **estrategia ofensiva de aproximación directa** (máximo de medios contra la masa enemiga).

3.3.2. Cuando la superioridad es menos evidente y sobre todo cuando los factores tácticos **hacen de la ofensiva un recurso menos eficaz** aparecen **soluciones**:

3.3.2.1. Sea desgastar al adversario por una defensiva explotada por una contra-

ofensiva. Es la estrategia directa de-
fensiva-ofensiva.

3.3.2.2. Sea desviar al adversario por una ac-
ción ofensiva excéntrica antes de ba-
tirlo. Es la estrategia directa de apro-
ximación indirecta.

3.3.3. Cuando los medios militares son insuficientes pa-
ra el objetivo propuesto, la acción militar juega
un rol auxiliar en el marco de una estrategia total
sobre el modo indirecto, donde la decisión resulta-
rá de acciones políticas económicas y diplomáti-
cas, combinadas.

Las fuerzas militares actuarán por acciones
limitadas, sea localmente, sea recurriendo a la gue-
rrilla, o por una simple amenaza.

3.3.4. **Estrategia es variabilidad:** cada época aplicará
estas formas en aspectos desconocidos. Es nece-
saria la invención de nuevas formas. Toda inven-
ción supone un riesgo, pero la rutina es perder
de antemano.

CAPITULO III

4. ESTRATEGIA ATOMICA.

4.1. Modalidades de la estrategia atómica.

Caben cuatro tipos de soluciones para la protección
contra armas atómicas, a saber:

4.1.1. **La destrucción preventiva de las armas adversa-
rias (medio ofensivo directo).**

Esta destrucción preventiva de medios de pro-
ducción y lanzamiento de armas atómicas pareció
la fórmula más eficaz, ya que la localización de las
armas propiamente dichas se hace más difícil.

Pero esto fue modificado:

- a) Por la dispersión y cantidad de los objetivos;
- b) por dificultades de localización;
- c) por la política de la OTAN, que sólo consideró el empleo atómico como **respuesta**.

Pero esta circunstancia eliminaba la **sorpres**a y hacía problemática la réplica.

Se edificó así una táctica **antisorpresa** muy eficaz. La destrucción se hace cada vez más difícil, sobre todo por la presencia de proyectiles autopropulsados, haciendo a la réplica cada vez más improbable, por lo menos en potencia. Es por ello que ahora vuelve a primer plano la **destrucción preventiva, llamándola preferencial**, y que sería desatada en caso que existan indicios seguros de la inminencia de un ataque enemigo.

4.1.2. La intercepción de las armas atómicas.

Pareció la solución, pues si la intercepción fuese absoluta ya no existiría necesidad del ataque preventivo. Pero esto es también de difícil ejecución, pues a cada progreso de la intercepción se agrega otro de la **penetración**, desarrollándose así una estrategia que no libra batallas, originando enormes gastos. Es una Estrategia Logística o Genética, cuyos **tácticos** son industriales, técnicos y financieros.

4.1.3. ¿La protección física puede ser solución?

Con el desarrollo de las potencias de explosión actuales, la protección costaría tanto que las naciones prefieren hacer esas inversiones en **armas ofensivas y capacidades de penetración**.

4.1.4. La **amenaza de represalias** pareciera ser la base de una buena protección. Para ello, es necesario contar con una "fuerza de ataque" nuclear tan potente como para **disuadir** al enemigo a emplear la suya. Es la **Estrategia de DISUASION**, que se tratará apar-

te, y cuyo objeto sería el siguiente: **alcanzar directamente la voluntad del adversario, sin pasar por el intermedio de una prueba de fuerza.**

De esta estrategia derivan, desde el punto de vista de la **capacidad de destrucción suficiente**, dos tácticas: “**contrafuerzas**”, que se refiere al ataque a las armas nucleares enemigas, sus medios de producción y lanzamiento, y “**contraciudades**”, que se refiere al ataque a las ciudades, sin discriminación.

EE. UU. ha desarrollado la primera y Rusia la segunda (EE. UU. es más sensible); Cuba 62 fue una tentativa rusa de colocar proyectiles en “**contrafuerza**”, pero debió evacuar la isla.

En Estrategia de Disuasión hay que considerar también las **DISUASIONES COMPLEMENTARIAS**, cuyo origen es el siguiente: la disuasión nuclear no es absoluta; existe un margen de **no disuasión**, es decir, de cierta **libertad de acción**.

Esta libertad de acción se materializa en una gama de acciones menores, periféricas y limitadas, **demasiado débiles para justificar una agresión nuclear.**

Esto conduce a un nuevo campo de la Estrategia de Disuasión, cual es el de **completar el efecto de disuasión nuclear por otros medios**, a fin de eliminar esa libertad de acción al enemigo.

Esta disuasión complementaria puede lograrse por dos caminos:

4.1.4.1. **Material:** consiste en presentar un sistema de fuerzas militares capaces de hacer fracasar las operaciones que podría realizar el enemigo, gracias a su estrecho margen de libertad de acción. Esta es la razón de los “**escudos**” de fuerzas tácticas, aeroterrestres y aeronavales, que defienden las zonas crí-

ticas. Es también la razón de los cuerpos de intervención capaces de desplazarse a lugares amenazados (Sto. Domingo - Vietnam).

Estos medios permiten soslayar el famoso dilema del **todo o nada**, que en el empleo nuclear tiene el significado de una total y mutua destrucción.

4.1.4.2. **Psicológico:** consiste en establecer y mantener un riesgo de desencadenamiento nuclear, en casos de intervención de la otra parte en un conflicto local.

4.2. **En síntesis: las "fuerzas de ataque" en equilibrio disuaden del conflicto nuclear integral y las fuerzas clásicas disuaden de un conflicto limitado, con un riesgo de ascensión a los extremos siempre presente, disuadiendo de dar a ese conflicto una importancia demasiado grave.**

4.3. **Estrategia de guerra.**

De lo expuesto se deduce que el adversario desatará acciones más o menos limitadas. ¿Cuál será la respuesta?

El General TAYLOR definió a esta respuesta como **respuesta flexible** o **respuesta variable**, originándose así la Estrategia de Guerra.

Esta Estrategia se reduce a lo siguiente: a cada acción enemiga debe responderse con una acción suficiente para hacerlo fracasar, pero no comprometiendo más que la fuerza necesaria, de manera de mantener al conflicto en su carácter de limitado.

Esta Estrategia combina la lucha militar local y la disuasión general para mantener al conflicto entre ciertos límites, guardando como reserva la amenaza de la respuesta masiva. Esto exige grandes controles, para evitar errores.

Es por ello que los conflictos violentos de la era atómica deben normalmente limitarse a dos géneros de lucha:

- 4.3.1. **En las "zonas sensibles"**: acciones limitadas, que pueden ser muy violentas, pero cortas, presentando la operación como un hecho cumplido, seguido de negociaciones (SUEZ).
- 4.3.2. **En las zonas marginales**, conflictos marginales de desgaste prolongado, poco intensos y de carácter clásico o revolucionario (COREA - INDOCHINA - LAOS).

CAPITULO IV

5. ESTRATEGIA INDIRECTA.

5.1. Consideraciones generales.

LIDDELL HART ha desarrollado brillantemente una teoría de la "aproximación indirecta".

Esta consiste, en el campo operacional, en lo siguiente: no tomar al toro por las astas, no enfrentar al enemigo en una prueba de fuerza directa, sino abordarlo recién después de haberlo inquietado, sorprendido y desequilibrado por una aproximación imprevista efectuada desde direcciones diferentes.

Persiste en la idea central de esta concepción: **invertir la relación de fuerzas opuestas antes de la batalla por una maniobra y no por el combate.**

Esta idea, que en estrategia militar clásica se traduce por una **maniobra de carácter geográfico** (aproximación indirecta), ha encontrado su aplicación en la **Estrategia TOTAL** bajo formas diferentes en todos los conflictos en donde los medios de quien los aplicaba eran inferiores.

Llamaremos a esta Estrategia con el nombre general de **Estrategia Indirecta**, y se verá que se aplicó intensamente, por la existencia del arma atómica y de la fiebre de descolonización.

5.2. Diferencias entre Aproximación indirecta y Estrategia indirecta:

- 5.2.1. La **aproximación indirecta** persigue la victoria militar; solamente su preparación es indirecta; es

por ello que la he ubicado en la **Estrategia directa**.

La **Estrategia indirecta** es la que alcanza lo esencial de la decisión (objetivos) por medios distintos a los de la victoria militar.

- 5.2.2. La **libertad de acción** en que se desarrolla la **Estrategia indirecta** es muy **estrecha**, por cuanto el peligro de "ascensión a los extremos" definido por **CLAUSEWITZ** es muy grande.

Sin embargo, ese margen aún existe, como lo prueban **COREA, INDOCHINA, HUNGRIA, SUEZ, CONGO, CUBA** y **BERLIN**.

5.3. Definición de **Estrategia indirecta**.

Por las consideraciones efectuadas, se puede definir a la **Estrategia indirecta** como "**El arte de saber explotar en la mejor forma el estrecho margen de libertad de acción dejado por la disuasión nuclear y obtener éxitos decisivos, a pesar de la limitación a veces extrema de los medios militares que pueden ser empleados**".

5.4. Concepción de la **maniobra indirecta**:

- 5.4.1. El primer elemento es determinar el propio margen de libertad de acción y acrecentarlo, disminuyendo al mismo tiempo el del adversario.

5.4.2. Pero lo original de la **Estrategia indirecta** consiste en que esa libertad de acción depende sólo en **mínima parte** de las acciones emprendidas en el lugar considerado, sino que **reposa casi completamente sobre factores exteriores** a esa zona: apreciaciones de la disuasión nuclear, reacciones internacionales, posibilidades morales adversarias ante presiones exteriores, etc.

- 5.4.3. De ello resulta que, tanto la **posibilidad** como el **éxito** de la **maniobra**, dependen del plano mundial: esto es lo que llamamos **maniobra exterior**.

Esto es muy importante; no se ha visto hasta ahora que lo esencial no se juega **dentro del lugar considerado, sino fuera de él**.

Esto explica los reveses sufridos.

- 5.4.4. Finalmente, cabe expresar que en el lugar considerado **se desarrolla también una maniobra, que llamaremos interior.**

5.5. Concepción de la maniobra exterior.

Se trata de emplear toda clase de recursos, desde los más sutiles a los más brutales.

- 5.5.1. Respeto al derecho internacional.
- 5.5.2. Valores morales y humanitarios.
- 5.5.3. Hacer dudar de la justicia de la causa.
- 5.5.4. Provocar corrientes contrarias de opinión pública internacional, involucrando a simpatizantes, ingenuos y seducidos, según sus prejuicios.
- 5.5.5. Explotación en la UN y otros organismos.
- 5.5.6. La intervención indirecta, mediante amenazas, armamentos, "voluntarios" y asesores.
- 5.5.7. Represalias políticas, económicas.
- 5.5.8. Amenaza de intervención armada, aun atómica.

Se reconoce en esta enumeración (que no es limitativa) resgos de una reciente actualidad.

Para que esta larga serie de recursos sea efectiva, se requieren dos condiciones:

Que la fuerza militar de disuasión (nuclear o clásica) constituya una real amenaza que paralice y que el conjunto de las acciones sea incluido en una **línea política** bien elegida y **actualizada** a las tendencias psicológicas del momento (deseo de paz; anticolonialismo; mejoramiento de los niveles de vida, etc.).

5.6. Concepción de la maniobra interior.

Depende de 3 factores: fuerzas materiales, fuerzas morales y tiempo. Si las materiales son muy superiores a las morales, pueden ser menores y la maniobra será **corta**; en caso inverso, la maniobra será **larga**.

Así se perfilan los dos tipos de maniobra estratégica interior:

5.6.1. La “**maniobra del alcaucil**” (Hitler de 1936 a 1939) y Rusia (Checoslovaquia, Corea), donde se trata en forma **violenta** de colocar al mundo ante un **hecho cumplido**, todo dentro de las 48 horas si es posible, que es el tiempo de reacción de la política internacional.

5.6.2. La “**maniobra por lasitud**”, donde se trata de conquistar el objetivo por el mantenimiento **prolongado** de un conflicto cada vez más **pesado** al enemigo.

5.7. Paradas de la Estrategia indirecta:

5.7.1. Contramaniobra exterior.

Es la que lleva el **centro de gravedad**, logrando la mayor cantidad posible de **disuaciones complementarias**, partiendo de las vulnerabilidades del sistema adversario. De ello debe deducirse la línea política a llevar en el plano **ideológico** y en el **geográfico, esencialmente ofensiva**.

5.7.2. Contramaniobra interior.

Puede ser variable:

5.7.2.1. Si se trata de una agresión tipo “**alcaucil**”, es preciso disponer de fuerzas alistadas de gran movilidad.

5.7.2.2. Si se trata de una agresión tipo “por lasitud”, pueden adoptarse varias soluciones:

—Salvaguardar lo fundamental (el control gubernamental), sin empeñar medios masivos y resolver el conflicto por una maniobra exterior.

—Si la maniobra exterior fracasa (ARGELIA), habrá que desarrollar una contraofensiva directa.

5.7.2.3. En todos los casos: **línea política** destinada a acrecentar el propio prestigio, disminuir el del enemigo y solucionar

las reivindicaciones con una legislación adecuada.

5.7.2.4. En el plano militar, es indispensable frustrar la **Estrategia de la guerrilla**, no dejándose arrastrar en superficie y predicando una estricta economía de fuerzas que haga fracasar la "maniobra de Medina" (LAWRENCE). Hay que asegurar el interés político y económico y **aceptar en el resto un cierto grado de inseguridad.**

5.8. Como conclusión, digamos que la Estrategia indirecta no es más que la aplicación de la fórmula de la Estrategia, a valores extremos de ciertas variables.

Así, tenemos que la fórmula de Estrategia sería:

$$E = K. F. M. t$$

Donde K es el factor específico del caso particular; F son las fuerzas materiales; M las fuerzas morales y t el tiempo.

En **Estrategia directa** F es grande, M reducido y t corto. En **Estrategia indirecta** F es pequeño, M muy aumentado y t prolongado.

CAPITULO V

6. CONCLUSIONES SOBRE ESTRATEGIA. (Sólo algunas).

6.1. La Estrategia es total y tiene por objeto dirigir los conflictos violentos o insidiosos desarrollados en todos los campos de la actividad humana. La Estrategia reducida al campo militar es ininteligible.

6.2. La Estrategia, como la música, tiene un modo mayor y uno menor:

6.2.1. El mayor es la Estrategia directa, donde la **fuerza** juega un rol esencial.

6.2.2. El menor, la Estrategia indirecta, donde la fuerza parece borrarse tras las psicologías y combinaciones.

- 6.3. La lucha por la libertad de acción es la esencia de la Estrategia.
- 6.4. La Estrategia no se juega como el ajedrez, como peones de valor constante. Fuerzas materiales e ideas, evolucionan constantemente. Es por ello que la Estrategia debe recurrir a **invenciones perpetuas** en hipótesis a **comprobar durante el desarrollo de la acción.**
- 6.5. Para terminar:

La Estrategia, ese arte milenario, esotérico, hoy dejado de lado, busca encontrar nueva juventud. Pero para poder dominar los fenómenos complejos de la guerra fría, de la guerra total, de la guerra revolucionaria y de la guerra atómica, es necesario que la Estrategia sufra considerables extensiones y una profunda renovación.

Al igual que en el resto de las actividades humanas, la **idea** es lo que debe orientar y dirigir.

Pero esto ya es una filosofía...

General de Brigada D. ARTURO E. BARBIERI.