

Apuntes de Estrategia Operacional



Calm. Carlos De Izcue Amillas
C. de F. Andrés Arriarán Schäffer
C. de F. Yuri Tolmos Mantilla

CAPÍTULO 3

PRINCIPIOS DE LA GUERRA

Aunque no existen reglas establecidas que otorguen la completa solución a un problema estratégico, la revisión y el análisis de la historia permiten extraer enseñanzas que pueden ser consideradas de valor universal y permanente en el tiempo, y transformarse en principios que **orienten** el pensamiento estratégico. Se podrá observar que estas normas rectoras no solamente son aplicables al ámbito estratégico sino también al táctico; por tanto, sería errado considerarlas exclusivamente a un área del estudio bélico, tomando por tal motivo la denominación de Principios de la Guerra.

Los principios de la guerra no deben constituir reglas rígidas que restrinjan la imaginación y la creatividad del conductor militar, sino que deben constituirse en orientaciones que faciliten y perfeccionen las habilidades del mismo. Hay que considerar que no existe un criterio común en esta materia y las ponencias de diversos tratadistas militares son bastante desiguales e incluso contrarias.

A. Definición de los Principios de la Guerra

Primero, revisemos el significado de principio. Según el Diccionario de la Lengua Española, significa: “Base, origen, razón fundamental sobre la cual se procede discurrendo en cualquier materia” o “norma o idea fundamental que rige el pensamiento o la conducta”. A continuación, apreciemos algunas definiciones y conceptos dados por los estudiosos del tema, inclusive de algunos pensamientos que cuestionan la existencia de los principios de la guerra:

En el desarrollo de la obra de Sun Tzu “El Arte de la Guerra”, se puede apreciar la existencia de lineamientos generales para hacer frente a los problemas bélicos, que fácilmente se pueden traducir en principios.

Mauricio de Sajonia (1521-1553): “Todas las ciencias tienen principios, excepto la Guerra”.

Napoleón Bonaparte: “El arte militar es un arte que tiene principios que jamás está permitido violar”. “Los Principios de la Guerra son los que han guiado a los grandes capitanes cuyos altos hechos nos ha transmitido la Historia”.

Clausewitz: "... principios, reglas, normas y métodos son conceptos imprescindibles para la teoría de la guerra, en tanto que ésta conduce a doctrinas positivas..." (Clausewitz 2005: 109).

Corbett:

Tan grande es, en verdad, el valor del estudio estratégico abstracto desde este punto de vista, que es necesario precavernos de no exagerarlo... No admiten leyes ni reglas. Tales leyes, según dicen, en la práctica sólo pueden conducir al error, puesto que la fricción a que son sometidas debido tan sólo a los incalculables factores humanos es tal, que la fricción es más fuerte que la ley... Mediante un cuidadoso cotejo de los hechos del pasado, se evidencia que ciertas normas de conducta tienden normalmente a producir ciertos efectos: que las guerras tienden a tomar ciertas formas, cada una con su modalidad particular; que estas formas se relacionan normalmente al objeto de la guerra y a su valor para uno o ambos beligerantes; que un sistema de operaciones que conviene a una forma, puede no ser el que mejor convenga a otra. (Corbett 2000: 8)

Mahan (1840-1914): "... todos los escritores profesionales están conformes en que, a pesar de variar con las épocas y con los progresos de las armas, muchas de las condiciones en que se hacen las guerras, hay algunas enseñanzas deducidas de la historia que subsisten siempre y que, por consiguiente, son de aplicación universal, pudiendo elevarse a la categoría de principios fundamentales" (Mahan 2000: 9).

Almirante USN C.R. Brown: "historia destilada, cápsulas de sabiduría que se han derivado del estudio de los triunfos y derrotas del pasado... Son nuestra ayuda para entender las esencias de un arte difícil" (Solís Oyarzún 1997: 141).

John Collins: "Tanto los estrategos como los tácticos, que transitan por caminos de lo intangible y de lo imponderable, son guiados —consciente o inconscientemente— por los Principios de la Guerra, un conjunto de experiencias y pensamientos acumulados por siglos" (Collins 1975: 65).

Justiniano: "... constituyen normas que son guías pero no pueden pretender resolver por sí solos los complejos problemas de la guerra. Reflejan las ideas y orientaciones que han tenido éxito en el pasado. Estas deben ser aplicadas en los procedimientos y ellos permiten lograr los objetivos" (Justiniano 2000: 88).

Bernard Brodie: "Hay cierto número de ideas de combate básicas que poseen un valor general tan grande, que se les conoce como principios de la estrategia" (Brodie 1953: 10).

Liddell Hart:

... algunas verdades demostradas por la experiencia que parecen tan universales y tan fundamentales, que bien podría dárseles el calificativo de axiomas. Se trata de guías prácticas y no de principios abstractos. Al legarnos sus máximas, Napoleón comprendió

que solamente lo práctico es útil. Pero la tendencia moderna ha sido la búsqueda de principios que pueden ser expresados en una sola palabra y que luego necesitan varios millares de palabras para explicarlos. Aún así, estos “principios” son tan abstractos que encierran distintos significados para diferentes personas y, cualquier valor que tengan, depende de la comprensión que el propio individuo tenga de la guerra. Cuanto más continúa uno buscando tales principios abstractos y omnipotentes, más se presentan como un espejismo, ni alcanzables ni útiles, excepto a título de ejercicio intelectual. (Liddell Hart 1974: 357)

Sin embargo, los axiomas o máximas que Liddell Hart enuncia y explica correlacionan perfectamente con los principios de la guerra establecidos por diversos estudiosos y doctrinas.

Beaufre: “¿Comprende la estrategia reglas que permitan guiar el razonamiento en la elección de las soluciones? La estrategia militar clásica había deducido tales reglas e incluso pretendía ver en ella leyes con valor permanente y general, que daban una estabilidad a la estrategia...” (Beaufre 1977: 29).

Como hemos podido apreciar, existen diversos puntos de vista con relación a los Principios de la Guerra, desde ponencias que niegan la existencia de tales principios, pasando por lo que le dan sólo un carácter referencial, hasta aquellos que los consideran reglas rectoras fundamentales.

En resumen, y tratando de sintetizar una definición sobre la base de los conceptos antes indicados, podemos decir que “Los Principios de la Guerra son normas, guías o reglas generales, extraídos del estudio y análisis histórico de los conflictos armados, que proporcionan orientaciones que facilitan la solución de los problemas estratégicos y tácticos de la guerra, posibilitando alcanzar la victoria de implementarse adecuadamente en base a la creatividad e ingenio militar”.

B. ¿Cuáles son los Principios de la Guerra?

Hasta el momento, hemos intentado dar una definición sobre los principios de la guerra, pero aún no los hemos identificado. Los diversos pensadores de la guerra han proporcionado listados de los mismos, sintetizado cada principio en una sola palabra o en frases (en el caso de las máximas de Liddell Hart). Estos han sido, a su vez, estudiados y, en algunos casos, ampliados por los diferentes sectores de defensa e instituciones castrenses del mundo, redactando sus propias relaciones.

A continuación, se van a indicar algunas listas de los principios de la guerra, extraídas en parte del libro “Táctica de Flota y Combate Costero” de Hughes, las mismas que están basadas en las recopiladas por Stuart Landersman y Barton Whaley, que fueron obtenidas directamente o deducidas de los textos de los tratadistas. Posteriormente, se analizarán los principios que consideramos que son los más relevantes:

	Año	Principios de la Guerra
Sun Tzu	350 a.C.	Objetivo, ofensiva o iniciativa, sorpresa, unidad, engaño, adaptabilidad, medio ambiente, seguridad, movilidad, concentración, coordinación.
Vegetius	390 a.C.	Movilidad, seguridad, sorpresa, ofensiva.
Saxe	1757	Movilidad, moral, seguridad, sorpresa.
Napoleón	1822	Objetivo, ofensiva, masa, movimiento, concentración, sorpresa, seguridad.
Clausewitz	1830	Objetivo, ofensiva, concentración, economía de fuerzas, movilidad, sorpresa.
Jomini	1836	Objetivo, maniobra, concentración, ofensiva, engaño o diversión.
Mc Dougall	1858	Masa, dirección.
Forrest	1864	Masa, dirección, velocidad, ofensiva.
Mahan	1890	Objetivo, concentración, ofensiva, movilidad, comando.
Fuller	1912	Objetivo, masa, ofensiva, seguridad, sorpresa, movimiento.
Foch	1918	Objetivo, ofensiva, economía, libertad de acción, libre disposición de fuerzas, seguridad.
Corbett	1918	Objetivo, concentración, flexibilidad, iniciativa, movilidad, comando.
Townshend	1920	Objetivo, economía de fuerzas, masa, ofensiva, dirección, seguridad.
Ejército de los EE.UU.	1921	Objetivo, ofensiva, masa, economía de fuerzas, movimiento, sorpresa, seguridad, simplicidad, cooperación.
Nimitz	1923	Concentración, tiempo, iniciativa, sorpresa, movilidad, objetivo, comando, medio ambiente.
Fuller	1924	Objetivo, ofensiva, sorpresa, concentración, economía, seguridad, movilidad, cooperación.
Liddell Hart	1925	Objetivo, ofensiva, movimiento, sorpresa.
Escuela de Cdo. Y E.M. EE.UU.	1936	Ofensiva, concentración, economía, movilidad, sorpresa, seguridad, cooperación.
Falls	1943	Objetivo, concentración, protección, sorpresa, reconocimiento, movilidad, economía de fuerzas.
Stalin	1945	Objetivo, estabilidad de la retaguardia, moral, armamento, organización, calidad y cantidad, sorpresa.
Ex URSS	1953	Objetivo, sorpresa, velocidad, coordinación, ataque.
Armada de los EE.UU.	1955	Objetivo, moral, simplicidad, control, ofensiva, explotación, movilidad, concentración, economía, sorpresa, seguridad, disposición.
Giap	1960	Objetivo político, velocidad, sorpresa, moral, seguridad, cooperación.
Guevara	1960	Objetivo, movilidad, sorpresa.

Eccles	1965	Objetivo, ofensiva, concentración, movilidad, economía, cooperación, seguridad, sorpresa, simplicidad.
Keener	1967	Objetivo, distribución, coordinación, iniciativa, sorpresa.
Mao	1967	Objetivo, concentración, aniquilamiento, movilidad, ofensiva, sorpresa, ataque, autonomía, unidad, moral.
Montgomery	1968	Sorpresa, concentración del esfuerzo, cooperación entre armas, control, simplicidad, velocidad de acción, iniciativa.
Ejército de los EE.UU.	1968	Objetivo, ofensiva, masa, economía de fuerzas, maniobra, unidad de comando, seguridad, sorpresa, simplicidad.
Armada Gran Bretaña	1969	Puntería, moral, ofensiva, seguridad, sorpresa, concentración, economía, flexibilidad, cooperación, administración.
Gorshkov	1976	Alcance, choque, batalla, interacción, maniobra, velocidad, tiempo, dominio.
Hayward	1976	Alcance, choque, tecnología, movilidad, coordinación, alistamiento, concentración, reserva.
Ex URSS		Preparación, iniciativa, capacidad, cooperación, concentración, profundidad, moral, obediencia, puntillosos (ajustarse a la letra de la doctrina y de las órdenes), seguridad, logística. (Soviet Airland Battle Tactics)
Perú	2008	Objetivo, ofensiva, masa, economía de fuerzas, maniobras, seguridad, sorpresa, unidad de comando y simplicidad. (Comisión de Estudios Estratégico-Marítimos 2008: A-61)
Fuerzas Armadas EE.UU.		Masa, objetivo, ofensiva, sorpresa, economía de fuerzas, maniobra, unidad de comando, seguridad, simplicidad.
Gran Bretaña		Selección y mantenimiento de la puntería (objetivo final), concentración de las fuerzas, economía de fuerzas, moral, acción ofensiva, flexibilidad, cooperación, seguridad, sorpresa, sostenibilidad.
Van Avery	2007	Objetivo, velocidad, concentración de esfuerzos, economía de fuerzas, conciencia dominante, planeamiento continuo, flexibilidad, sostenimiento, eficiencia del comando, seguridad, integración, sorpresa. Actualmente en estudio para ser incorporado por el Estado Mayor Conjunto de EE.UU.
Chile – Armada		Objetivo, ofensiva, sorpresa, economía de fuerzas, seguridad, concentración, movilidad. (Solís Oyarzún 1997: 146)
Chile – Ejército		Ofensiva, sorpresa, economía de fuerzas, concentración, cooperación. (Solís Oyarzún 1997: 146)
Chile – Fuerza Aérea		Objetivo, sorpresa, economía de fuerzas, seguridad, concentración, movilidad. (Solís Oyarzún 1997: 146)
Argentina – Armada		Objetivo, ofensiva, concentración de fuerzas, economía de fuerzas, maniobra, cooperación, seguridad, sorpresa, simplicidad, moral, libertad de acción, alistamiento.
Francia		Concentración, libertad de acción, sorpresa.
Alemania – Ejército		Defensa activa, movilidad, reservas, uso del terreno, simplicidad, sorpresa, decepción.

España		Voluntad de vencer (moral), acción de conjunto (unidad de acción, masa, economía de fuerzas, articulación, colaboración, enlace, ofensiva, maniobra), sorpresa (astucia, seguridad, tiempo y espacio, libertad de maniobra).
Rusia	1998	Alta preparación de combate, sorpresa, agresividad y decisión, persistencia e iniciativa, coordinación de armas combinadas y operaciones conjuntas, concentración decisiva de las fuerzas, profundidad de batalla u operaciones profundas, guerra de la información, explotación de factores político-morales, mando y control firme y continuo, soporte de combate racional, y restauración oportuna de las reservas y del potencial de combate. (FM 100-61, 1998)
China		Selección y mantenimiento del objetivo, acciones ofensivas, concentración de fuerzas, iniciativa y flexibilidad, coordinación, seguridad, sorpresa, movilidad, moral, libertad de acción, movilización política.
Canadá		Seleccionar y mantener el objetivo, mantener la moral, acción ofensiva, sorpresa, seguridad, concentración de la fuerza, economía de esfuerzos, flexibilidad, cooperación, administración.

Como se puede apreciar, la mayor coincidencia de criterios recae en los siguientes principios: objetivo, ofensiva, sorpresa, seguridad, concentración o masa, movilidad y economía de fuerzas; seguido por unidad de comando, moral y cooperación. Los demás, o bien se pueden considerar que están contenidos dentro de los indicados, o no son de mayor consenso. A continuación, se va a realizar una descripción de los siete primeros:

1. Objetivo

También denominado como Objeto, Mantenimiento del Objeto u Objetivo. Existen autores que diferencian ambos sustantivos, como es el caso de Solís Oyarzún que en su "Manual de Estrategia Tomo I" se refiere al "objeto" como el fin o efecto deseado, mientras que el "objetivo" es el elemento físico donde concurren los esfuerzos para la obtención de dicho objeto (Solís Oyarzún 1997: 147); sin embargo, existe una aparente contradicción cuando, en el capítulo XIII del mismo texto, redefine al "objetivo" con el concepto de "objeto" establecido en la página 147, para referirse a los objetivos nacionales, objetivos políticos y objetivos estratégicos.

Para evitar errores de término o concepto, es conveniente emplear la palabra "objetivo" o la expresión de "mantenimiento del objetivo" para denominar a este principio. Podríamos definirlo como la determinación y la búsqueda permanente del efecto final deseado. Da dirección al esfuerzo bélico y a la mente del estratega. Este principio deriva en dos aspectos de suma importancia:

a. La definición del objetivo

Esto es de vital importancia, pues un objetivo mal definido nos llevará a un resultado final no deseado, generalmente en una derrota o una situación que no aporte al objetivo estratégico superior o al de la guerra, con el consecutivo desgaste improductivo de medios y tiempo.

Un objetivo adecuadamente definido debe satisfacer lo siguiente:

- 1) Contribuya con el objetivo superior, de forma tal que se logre una concatenación adecuada de objetivos de diferentes niveles que, finalmente, permitan el logro del objetivo militar de la guerra y, consecuentemente, el objetivo político de la misma. Esto permite cumplir con el criterio de adaptabilidad.
- 2) Cumpla con el criterio de factibilidad, es decir, que se pueda lograr el objetivo de forma integral y efectiva con las capacidades y los medios disponibles.
- 3) Sea aceptable, en otras palabras, que pueda cumplirse en tiempos adecuados y que el consumo de recursos sea razonable bajo la óptica de costo efectividad.
- 4) El objetivo debe ser claro, de forma tal que no pueda caer en interpretaciones ambiguas.
- 5) No debe traer consecuencias o secuelas indeseables posteriores una vez alcanzado el objetivo.

b. El mantenimiento del objetivo

Una vez elegido adecuadamente el objetivo, se debe mantener una acción tenaz sobre el mismo hasta lograr alcanzarlo. No es conveniente efectuar cambios de objetivo, salvo situaciones en que el escenario haya cambiado en forma radical y los objetivos establecidos ya no sean consecuentes con los objetivos superiores o no se logre el efecto deseado. En cualquier otro caso, debe evitarse la desviación de los esfuerzos en acciones que no contribuyan al logro del objetivo, como pueden ser los provocados por la generación de situaciones de encubrimiento, diversión y ofuscación por parte del adversario.

El objetivo es un principio tan importante que Liddell Hart le dedica sus dos primeros axiomas: "Ajustad el objetivo a los medios disponibles" y "Mantened vuestro objetivo constantemente en la mente" (Liddell Hart 1974: 358), lo que guarda relación con lo expuesto.

2. Ofensiva

También se le denomina como "Acción Ofensiva" o "Iniciativa" por algunos tratadistas y en ciertas doctrinas; aunque se puede considerar que la iniciativa es más bien una consecuencia o finalidad del principio de la ofensiva.

La ofensiva a cualquier nivel, sea estratégico o táctico, va a permitir obtener la iniciativa e imponer el ritmo de las acciones bélicas; así, se obtiene la libertad de acción y la posibilidad de alcanzar resultados decisivos. Esto no sucede si se mantiene una forma de lucha totalmente defensiva, pues esta es de tipo reactiva y actúa ante la acción ofensiva del adversario.

Sin embargo, es necesario efectuar un análisis más detallado de este principio de la guerra cuando nos referimos a las actitudes estratégicas ofensivas y defensivas, que están relacionadas a alcanzar respectivamente objetivos positivos o negativos.

La actitud estratégica ofensiva persigue alcanzar el objetivo que es de tipo positivo, es decir, cambiar la situación existente por una que es la deseable, mientras que la actitud defensiva es de tipo negativo, en otras palabras, trata de mantener la situación actual y evitar que el adversario alcance su objetivo.

No se hará mayor análisis sobre el caso de las acciones requeridas cuando el objetivo estratégico es de carácter positivo, pues es obvio que la única forma de lograr un cambio de la situación reinante es por medio de la ofensiva.

Una de las dos partes tiene que ser, desde el punto de vista político, necesariamente la atacante, porque de la mutua intención defensiva no puede surgir la guerra. Pero el atacante tiene una finalidad positiva, y el defensor una meramente negativa; a aquel le corresponde por tanto la acción positiva porque sólo con ella puede alcanzar la finalidad positiva. Por tanto, en los casos en que ambas partes se encuentren en iguales circunstancias, el atacante se verá incitado a actuar por su finalidad positiva. (Clausewitz 2005: 183)

Aunque la actitud estratégica sea defensiva, es decir, el objetivo es de tipo negativo, no implica que no se efectúen operaciones o acciones tipo ofensivo. Estas serán requeridas justamente para debilitar al adversario, obtener la iniciativa, o poder pasar a una actitud estratégica ofensiva y dar paso a la consecución de un objetivo de tipo positivo.

Además, aunque se tenga un objetivo negativo, el realizar una acción ofensiva que neutralice al adversario e impida que éste logre su objetivo de carácter positivo opuesto al nuestro, implica el logro del objetivo propio. Por tanto, se cumple el refrán "La mejor defensa es el ataque". Al respecto, citamos algunos ejemplos de conflictos de objetivos políticos negativos que emplearon objetivos militares positivos; por consiguiente, se valieron de acciones ofensivas:

Han existido muchas guerras en las que se han utilizado constantemente los métodos positivos para conseguir un fin negativo... Por ejemplo, en la guerra de Sucesión Española, nuestro objeto (el objetivo inglés) fue principalmente evitar que el mediterráneo se convirtiera en un mar francés mediante la unión de las coronas de Francia y España, pero el método por el cual logramos realizar nuestro propósito, fue apoderarnos de las posiciones navales de Gibraltar y Menorca, de modo que en la práctica nuestro método

fue positivo. Nuevamente, en la reciente guerra Ruso-Japonesa, el objeto principal del Japón fue evitar que la Corea fuera absorbida por Rusia. Ese propósito era preventivo y negativo, pero el único camino eficaz para obtenerlo fue tomar la Corea para sí; de modo que para el Japón la guerra fue, en la práctica, positiva. (Corbett 2000: 25)

Asimismo, según indica Corbett: “La fuerza y energía nacen del estímulo moral del ataque son de valor práctico que sobrepuja toda otra consideración. Todo hombre de espíritu desearía emplear la ofensiva, ya sea que su objeto fuera positivo o negativo” (Corbett 2000: 25-26).

Actualmente, esto es bastante común con la ejecución de las guerras preventivas y las preemptivas¹. Caso de ello es la actual invasión norteamericana en Irak, como supuesta guerra preventiva en la búsqueda de la preservación de la paz mundial y lucha contra el terrorismo internacional, aunque los objetivos reales puedan ser otros.

Sin embargo, hay que considerar algunas precauciones en relación con la ofensiva. Si bien ofrece una serie de ventajas, también hay que considerar que “Conservar es más fácil que ganar, y ya de esto se desprende la defensa, a igualdad de medios, es más fácil que el ataque... todo el tiempo que transcurre sin ser utilizado cae en el platillo de la balanza del defensor... Otra cosa que sólo se deriva de la naturaleza de la guerra es la asistencia de la situación local, que la defensa goza de forma preferente... la forma defensiva de la guerra es en sí más fuerte que la ofensiva” (Clausewitz 2005: 353-354).

Sin embargo, no se debe mantener siempre la defensiva por el carácter de la misma; “tiene una finalidad negativa, se desprende por sí mismo que sólo habrá de servirse de ella mientras se necesite debido a la debilidad, y habrá que abandonarla en cuanto se sea lo bastante fuerte como para fijarse una finalidad positiva” (Clausewitz 2005: 354); “... una guerra en que se utilizan las victorias para la mera defensa y no se quisiera golpear a su vez sería tan absurda como una batalla en la que la más absoluta defensa (pasividad) predominase en todas las medidas” (Clausewitz 2005: 355).

Así pues, las acciones ofensivas son de suma importancia para el defensor, aunque sea más débil. Tenemos, así, el caso de la campaña de la Breña durante la Guerra del Pacífico, que tenía por objetivo impedir la conquista de la sierra por el ejército chileno; para ello, se valía de la guerra de guerrillas y, eventualmente, de alguna batalla dada la inferioridad de las fuerzas peruanas; en este caso, la defensa se

¹ La acción **preventiva** es aquella que se emprende, generalmente sin declaración previa, con el propósito de eliminar una amenaza futura, constituida por el aumento del potencial de un posible adversario que constituirá, a futuro, un impedimento para el logro de los objetivos políticos del Estado atacante. La acción **preemptiva** es la ejecutada en situación de tensión, bajo la convicción de que el ataque enemigo es inminente o está en ejecución, con el propósito de eliminar o reducir el potencial bélico del adversario.

efectuó integralmente por medio de acciones ofensivas sin el establecimiento de la defensa de posiciones geográficas puntuales.

En la guerra en el mar, esto es aun más crítico; en el nivel estratégico y táctico, es imperiosa la ofensiva en mayor o menor medida. Si se es el más fuerte, se optará por la búsqueda de la batalla decisiva o el bloqueo a fin de exterminar en el menor tiempo posible cualquier oposición adversaria y obtener el control del mar. Si, por el contrario, se es más débil, se deberá efectuar obligatoriamente acciones ofensivas sobre el adversario denominadas por Corbett como “flota en potencia” (considerando esta activa) y “contra ataques menores” orientadas a la disputa del control del mar y reducir el poder bélico del adversario con miras de alcanzar una situación favorable y poder optar por los métodos del más fuerte.

3. Sorpresa

Se debe buscar golpear al adversario en un momento, lugar o de una manera para las que no esté preparado. El ataque sorpresivo quiebra la cohesión en el dispositivo del enemigo, debilita la moral, produce pánico en sus hombres e impotencia en sus líderes.

La sorpresa puede estar presente en todos los niveles de la guerra, tanto en el estratégico como en el táctico. La sorpresa estratégica se logra más fácilmente al inicio de las hostilidades mediante ataques imprevistos sobre los principales medios del adversario o sus centros de gravedad.

Un ejemplo de ello a nivel estratégico fue el ataque de Japón sobre Pearl Harbour durante la Segunda Guerra Mundial que buscó acabar con las principales fuerzas norteamericanas por medio de una acción ofensiva sorpresiva; sin embargo, los japoneses no lograron encontrar a los portaaviones adversarios, y hundieron sólo algunos acorazados. Aunque Estados Unidos lo niega, se estima que su servicio de inteligencia tenía conocimiento previo de este ataque, por lo que retiraron sus portaaviones de la citada base naval a realizar ejercicios en el mar; de esta forma, Japón perdió la sorpresa.

Otro ejemplo, en que si se obtuvo resultados positivos, fue el ataque inicial realizado por Israel en la Guerra de los Seis Días que destruyó la fuerza aérea árabe.

La sorpresa puede cambiar decisivamente el equilibrio del poder de combate. Constituye el recurso de la fuerza más débil para poder vencer al adversario, o bien restarle suficientes recursos para poder posicionarse en una situación más ventajosa. Mediante la búsqueda de la sorpresa, las fuerzas pueden conseguir un éxito fuera de toda proporción con el esfuerzo realizado, es decir, al mínimo de consumo de recursos y derramamiento de sangre.

La sorpresa puede ser en tiempo, tamaño de la fuerza, dirección o localización del esfuerzo principal. Para poder lograr la sorpresa, se requiere del estricto secreto,

discreción, rapidez, originalidad y audacia a fin de que el adversario no pueda percibir o determinar nuestras intenciones; de lo contrario, se pierde de este efecto deseado y nos encontraremos ante un enemigo prevenido y listo a enfrentarnos.

El engaño —que muchos ensayistas y doctrinas lo definen como un principio— es un ingrediente importante, aunque no indispensable para lograr la sorpresa. Existen muchos casos históricos en que la sorpresa lo contenía y en otros casos no. Para lograr el engaño, se requiere de una estratagema que encubra las reales intenciones, divierta a las fuerzas enemigas u ofusque la mente del adversario de forma tal que tenga apreciaciones erradas y cometa errores que nos favorezcan. Para obtener esto, en muchos casos, se requerirá de la generación de situaciones de apremio e incentivos en el enemigo. En un capítulo posterior, se tratará con amplitud de estos temas. Con relación a esto, Sun Tzu afirmó: “Toda guerra se funda en el engaño. En consecuencia, cuando seas capaz, finge incapacidad; cuando estés en actividad, inactividad. Cuando estés cerca, haz que parezca que estás lejos; y cuando distante, que estás próximo” (Sun Tzu 2005: 106).

Liddell Hart dedica uno de sus axiomas a la sorpresa: “Escoged la línea de acción más inesperada. Tratad de poneros en el lugar del enemigo y pensad cuál es el curso que menos probabilidades tiene de prever o anticipar” (Liddell Hart 1974: 358).

4. Seguridad

La seguridad consiste en implementar medidas adecuadas a fin de que el enemigo nunca adquiera alguna ventaja inesperada. La seguridad reduce la vulnerabilidad ante la ofensiva e intento de sorpresa por parte del adversario, potenciando de esta forma la libertad de acción propia, preservando nuestras operaciones y la integridad física de nuestras fuerzas en provecho del logro de los objetivos asignados.

La seguridad debe estar presente en todo momento, tanto en la ejecución de acciones ofensivas, evitando la fuga de información, encubriendo adecuadamente las intenciones al adversario y ejecutando las operaciones de forma tal que permitan el cumplimiento de la misión a un costo razonable; y en la defensiva, evitando la sorpresa por parte del enemigo y realizando acciones que neutralicen su accionar.

Para lograr la obtención de la planificación con medidas de seguridad adecuadas, se requiere de lo siguiente:

- a. Una inteligencia eficaz, que permita obtener el conocimiento y la comprensión de la estrategia, tácticas, doctrina y planes del enemigo, así como de las informaciones referidas a sus intenciones, ubicación, desplazamientos, tamaño de sus fuerzas y capacidades.
- b. Un sistema de contrainteligencia que niegue la fuga de las informaciones y de los conocimientos antes indicados al adversario.

- c. La planificación y ejecución de operaciones de búsqueda y exploración adecuadas para determinar información estratégica y táctica del enemigo.
- d. La implementación de disposiciones y ubicación de las fuerzas propias en emplazamientos adecuados a fin de evitar ocultar las intenciones, evitar ser sorprendidos y preservar las fuerzas propias ante una posible acción sorpresiva del adversario.

Se tienen muchos ejemplos históricos en los que se observa con claridad cómo la falta de seguridad desencadenó en terribles derrotas. Tal es el caso de la Batalla de Aboukir (1798) en la que las fuerzas navales inglesas comandadas por el Almirante Nelson destruyeron a la escuadra francesa comandada por el Almirante Bruix, quien no tomó las medidas de seguridad adecuadas al confiar que las unidades inglesas no atacarían por estar anocheciendo, la parcial protección que le otorgaba el fondeadero, el hecho de contar con navíos más poderosos y el apoyo de la artillería costera, de forma tal que fue sorprendido con la mitad de sus dotaciones en tierra, y sus buques fondeados y encadenados.

Un acontecimiento similar se produjo en la Segunda Guerra Mundial en el ataque inglés por medio de aviones torpederos a la escuadra italiana fondeada en Tarento (11 noviembre 1940), perdiendo Italia su superioridad naval en el Mediterráneo al no prever un ataque nocturno de esta naturaleza y, por consiguiente, no considerar las medidas de seguridad del caso.

5. Concentración o Masa

Consiste en concentrar los efectos del poder de combate en el momento y lugar para obtener resultados decisivos. Obtener la concentración es sincronizar todas las fuerzas en tiempo y espacio donde tengan un efecto decisivo sobre el adversario en un período corto de tiempo.

Cuando hablamos de que la concentración se debe dar en tiempo y espacio, quiere decir que la fuerza combativa de las fuerzas debe ser aplicada simultáneamente en forma oportuna sobre un espacio geográfico en que se obtenga el efecto deseado sobre el adversario.

Esto no implica que las fuerzas estén necesariamente amasadas en el teatro de operaciones o en el campo de batalla, sino que pueden estar físicamente dispersas; lo importante es que su capacidad combativa sea la que se encuentre concentrada. Es más, en muchos casos, va a convenir mantener la dispersión de las fuerzas previa a la acción bélica por razones logísticas, de seguridad y de comando, pero su poder debe concentrarse en el momento del combate. En síntesis, se debe concentrar los efectos, lo que no necesariamente implica concentrar los medios.

Este principio de concentración puede hacer que una fuerza con capacidades inferiores pueda obtener resultados positivos frente a un adversario notablemente superior. Un

caso claro de ello es la batalla de las Termópilas (480 a. C.), en la que el rey espartano Leónidas con un puñado de soldados enfrentó al gran ejército persa comandado por Jerjes I con 250,000 hombres, empleando la geografía del paso del lugar para poder concentrar sus fuerzas e impedir la concentración del adversario, de forma tal que Jerjes se vio imposibilitado de emplear todo su potencial bélico para batir a una fuerza numéricamente inferior, pero altamente entrenada. Recién, después de varios días de lucha, tras descubrir un paso que pudiese llevar parte de sus tropas a la retaguardia griega, abrió dos frentes sobre las fuerzas de Leónidas, es decir, efectuó la concentración del poder combativo desde posiciones físicas dispersas, aniquilando así a los valerosos griegos.

Con respecto al principio de la concentración, es necesario tocar el tema de las reservas, que aparentemente sería una contradicción a esta máxima. En el combate terrestre, las reservas son sumamente necesarias, pues posibilitan lo siguiente: la renovación de las tropas que están desgastadas por otras que están frescas para prolongar el combate a fin de terminar de derrotar al adversario, o para ser empleadas en el reforzamiento de algún punto débil y crítico en el campo de batalla. Hay que tener en cuenta que las reservas deben ser empleadas, pues, de lo contrario, se estaría menguando el poder combativo de las fuerzas; lo importante es poder determinar el momento y lugar apropiado de su empleo para ser consecuente con el principio de la concentración.

En el mar, se mantuvo el concepto de la utilización de las reservas mientras la guerra naval era prácticamente similar a la guerra terrestre; esto dejó de ser así con la aparición del cañón y el perfeccionamiento progresivo de la tecnología bélica, de forma tal que el empleo de las reservas desapareció en el tiempo, y no tuvo mayor sentido su aplicación. “En los tiempos modernos las armas alcanzan tal precisión y potencia, que son capaces de obtener efectos fulminantes en pocos instantes, mucho antes que una reserva retrasada haya podido actuar eficazmente. Esto descarta, al menos por ahora, la idea de la reserva” (Castex 1938: Tomo IV, 104).

A continuación, citaremos algunos ejemplos de la concentración a nivel estratégico y táctico en el mar:

Durante la Segunda Guerra Mundial, “el despliegue abierto adoptado por la Armada Británica le permitió hundir al Graf von Spee, Bismark y otros corsarios de superficie germanos. Las diversas agrupaciones se encontraban dispersas en el espacio pero concentradas en el tiempo, a fin de proteger sus vitales comunicaciones marítimas” (Solís Oyarzún 1997: 168).

En el nivel táctico, podemos dar por ejemplo el empleo de la “T artillera” empleada por la Armada Japonesa en la Batalla de Tsushima (1905) que le permitía emplear la concentración en tiempo y espacio de todo su poder artillero de sus unidades sobre fracciones de la formación de la escuadra rusa que no pudo lograr este tipo de concentración. Como resultado de los enfrentamientos, se obtuvo el aniquilamiento de esta última.