

ESTRATEGIA DE ACCIONES INDIRECTAS

Elaborado por el teniente coronel de la reserva A. Amirzadyan, NCOI

Traducido de la fuente rusa.

Les presentamos un resumen del trabajo publicado en 1954 y traducido en 1957 del principal teórico militar inglés, Basil Liddell Hart, titulado «Estrategia de acciones indirectas», dirigido no solo a un amplio grupo de lectores, sino también útil para el personal de mando de las Fuerzas Armadas.

Este trabajo, cuyas cuestiones candentes y valoraciones originales suscitaron numerosas polémicas, constituye, en esencia, el resultado de muchos años de investigación del autor. Según Liddell Hart, el resultado favorable de las guerras se debe principalmente a acciones militares indirectas e inesperadas para el enemigo. Las acciones indirectas eran tanto físicas como psicológicas, siendo las primeras frecuentes y las segundas constantes. «Las acciones morales y físicas se relacionan en una proporción de tres a uno».

Según L. Harth, en la guerra lo más importante no es la batalla decisiva, sino las acciones indirectas que la preceden y la siguen: el camino más largo y tortuoso suele ser el más corto para alcanzar el objetivo. Es más, al absolutizar el papel de las acciones indirectas en el teatro de operaciones, llega a la conclusión de que: «La historia de la estrategia es, en esencia, una crónica de la aplicación y el desarrollo del método de las acciones indirectas». El trabajo contiene afirmaciones sumamente notables relativas al desánimo psicológico y la desmoralización del ejército enemigo antes de la batalla, así como al afianzamiento y desarrollo del éxito alcanzado en combate mediante nuevas acciones indirectas.

Artículo completo: [INDIRECT ru.pdf](#)

La estrategia puede definirse, en pocas palabras, como el arte de distribuir y emplear los medios militares para alcanzar objetivos políticos. La estrategia no solo se ocupa del desplazamiento de las tropas, sino también de los resultados de dichos desplazamientos. Cuando el empleo de las fuerzas armadas se identifica con la conducción del combate, la distribución de dichas fuerzas y la gestión de tales acciones directas pertenecen al ámbito de la táctica.

Si la táctica es la aplicación de la estrategia a un nivel inferior, la estrategia, a su vez, es la aplicación de la gran estrategia, la política militar, a un nivel inferior. Aunque la gran estrategia, en esencia, coincide con la política militar que se sigue al librar una guerra, a diferencia de la política más fundamental, es decir, la gran política (estatal), que determina el objetivo de la política militar, el término «gran estrategia» refleja la política en acción.

El papel de la gran estrategia o estrategia superior consiste en sistematizar y orientar todos los recursos de un país o de un grupo de países para alcanzar el objetivo político de la guerra, objetivo que establece la política estatal.

La gran estrategia debe definir y aunar todas las posibilidades económicas y humanas de un país o de un grupo de países para garantizar la actuación de las fuerzas armadas. Lo mismo se aplica a las posibilidades morales y psicológicas, pues es tan importante inculcar en los seres humanos altas cualidades morales como disponer de los medios materiales de lucha. La gran estrategia también debe regular la distribución de fuerzas y medios entre las fuerzas terrestres, navales y aéreas, así como entre las fuerzas armadas y la industria.

El poderío militar no es más que uno de los medios de la gran estrategia, que debe aprovechar todas las posibilidades de presión financiera, diplomática, comercial e ideológica para debilitar la voluntad de resistencia del adversario.

Si la estrategia se limita al estudio de cuestiones relacionadas únicamente con la guerra, la gran estrategia aborda cuestiones relacionadas no solo con la guerra, sino también con el futuro del mundo. La gran estrategia no solo debe combinar los diversos medios de guerra, sino también garantizar su funcionamiento, de modo que se evite incluso el más mínimo perjuicio a la preservación y la prosperidad del mundo futuro. El éxito de la estrategia depende en gran medida del cálculo preciso y la coordinación entre el objetivo y los medios. El objetivo debe corresponder al volumen total de medios disponibles, y los medios que se utilizan para tomar cada decisión intermedia en el camino hacia la consecución del objetivo final, deben corresponder a la importancia de dicha tarea. El exceso de medios puede ser tan perjudicial como la falta de ellos.

Esta afirmación será probablemente rebatida por quienes consideran que la destrucción de las fuerzas armadas del enemigo es el único objetivo verdadero de la guerra, es decir, quienes reconocen como único objetivo de la estrategia la batalla. De hecho, incluso si el objetivo principal de la guerra es una batalla decisiva, el objetivo de la estrategia consiste en que dicha batalla se desarrolle en las condiciones más favorables. Ahora bien, cuanto más favorables sean las condiciones, tanto más se reducirá la necesidad de llevar a cabo acciones militares. Por consiguiente, la estrategia es más perfecta si garantiza la consecución del objetivo sin necesidad de acciones militares de envergadura.

Del mismo modo que los medios militares no son más que una de las posibilidades disponibles para alcanzar los objetivos de la gran estrategia (al igual que uno de los instrumentos del cirujano), la batalla no es más que uno de los medios para alcanzar el objetivo del ejército. Si las condiciones son favorables, las medidas militares suelen dar los resultados más rápidos, mientras que en condiciones desfavorables el uso de estas medidas no resulta adecuado.

El objetivo de la estrategia es socavar la estabilidad del enemigo, lo que da lugar a que el ejército enemigo o bien se desmorone, o bien sea derrotado en combate.

¿Cómo se lleva a cabo el desestabilización estratégica del enemigo?

Desde un punto de vista físico o material, es la consecuencia de acciones que conducen a:

- a) la alteración del despliegue de las tropas enemigas, obligándole a cambiar el frente, la organización y la agrupación de sus tropas,
- b) la fragmentación de las fuerzas enemigas,
- c) la interrupción del sistema de abastecimiento del enemigo,
- d) la creación de una amenaza para las vías de comunicación mediante las cuales el enemigo pueda, en caso de necesidad, replegarse y volver a afianzarse en líneas

intermedias o en la retaguardia estratégica.

Desde un punto de vista psicológico, la alteración de la estabilidad del enemigo es consecuencia del grado de influencia de los factores mencionados anteriormente sobre su mando. Esta será más eficaz si el enemigo se da cuenta de forma inesperada de lo desfavorable que es su situación y decide que no puede oponerse. La estabilidad psicológica del enemigo se ve más gravemente afectada cuando le asalta la idea de que ha caído en una trampa.

En la guerra, cada problema, cada principio tiene dos caras, como una moneda. De ahí surge la necesidad de un compromiso, del consenso entre ambas partes. La razón de esta inevitabilidad radica en que la guerra se libra entre partes enemigas, cada una de las cuales, al asestar un golpe, también debe adoptar medidas defensivas.

Para asestar un golpe devastador, el ataque debe ser repentino y las fuerzas deben concentrarse en la dirección del golpe, mientras que las fuerzas solo pueden concentrarse eficazmente si las tropas enemigas están descentralizadas.

Para lograrlo, suele ser necesario descentralizar también las propias fuerzas.

Así pues, por extraño que pueda parecer, la concentración real de fuerzas es, no obstante, una consecuencia de su descentralización. El siguiente requisito de la guerra consiste en que para garantizar la captura de un objeto es necesario crear una amenaza sobre varios objetos al mismo tiempo, ya que, si el enemigo conoce con exactitud la dirección de tu ataque, tiene la posibilidad de tomar medidas de precaución y reducir la eficacia de tu ataque. En el tiempo en que se amenazan simultáneamente varios objetos, se distrae la atención del enemigo y se le obliga a descentralizar sus fuerzas. Es más, este modo de distraer la atención del enemigo resulta muy ventajoso, ya que permite concentrar la mayor parte de tus fuerzas en la dirección del ataque principal, lo que facilita al máximo la concentración de fuerzas frente a la necesidad de descentralizarlas.

Esto contradice la sabia máxima formulada por Boursier en el siglo XVIII, según la cual «el plan de una campaña militar debe tener varias variantes y estar elaborado con tal minuciosidad que una de esas variantes tenga necesariamente éxito».

Este principio lo siguió un discípulo de Boursier, el joven Bonaparte, quien siempre se esforzó por «elaborar dos variantes de actuación». Setenta años más tarde, Sherman también llegó a la misma conclusión y formuló su famosa regla: «El enemigo debe enfrentarse constantemente a un dilema». La capacidad de adaptación — es una ley: tanto en tiempos de guerra como en la vida cotidiana, sobreviven los más adaptados. Y la guerra no es más que una forma deliberada de lucha de los seres humanos contra el entorno.

El plan de acción debe ramificarse como un árbol si queremos que dé frutos. Un plan sin variantes es como una columna desprotegida. No solo uno, sino todos los principios de la guerra pueden expresarse en una sola palabra: «concentración». Sin embargo, sería más preciso decirlo de forma algo más amplia: «concentración de la fuerza contra la debilidad». Esto depende de la concentración de fuerzas del enemigo, que, a su vez, depende de la distribución de tus propias fuerzas. Tu descentralización, su descentralización, tu centralización: tal debe ser la secuencia de acciones, de modo que cada acción posterior sea consecuencia de la anterior.

La verdadera concentración de fuerzas es consecuencia de su descentralización inicial. Así pues, este es el principio fundamental, cuya correcta comprensión permitirá evitar

el error principal y más común: conceder al enemigo libertad de acción y tiempo para concentrar sus fuerzas contra ti.

En total hay ocho principios fundamentales, seis de los cuales son positivos y dos, negativos. Son aplicables tanto a la estrategia como a las operaciones militares.

Principios positivos

1) Elige un objetivo acorde con tus medios.

A la hora de elegir un objetivo, debes guiarte por el sentido común y el cálculo sobrio. Es absurdo intentar abarcar más de lo que se puede asimilar. El primer indicador de la sabiduría militar es la capacidad de distinguir lo posible de lo imposible. Aprende a observar los hechos sin miedo, sin perder la fe en tus propias fuerzas. La fe (esa fe que ayuda a alcanzar lo que parece inalcanzable) será indispensable cuando comiencen las acciones bélicas. La confianza es como la corriente eléctrica de una batería: no dejes que se agote, desperdiciando su fuerza inútilmente. Recuerda que tu confianza no sirve de nada si los componentes de tu batería —los seres humanos— están desmoralizados.

1.bis) No olvides nunca el objetivo; adapta tu plan a la situación cambiante.

Ten en cuenta que puedes alcanzar el objetivo de diversos modos, pero asegúrate de que la conquista de cada objeto intermedio te acerque al objetivo final objetivo fijado. Al elegir los objetos, evalúa su atractivo y en qué medida esto contribuirá a alcanzar el objetivo principal.

2) Para tus acciones, elige una dirección desde la que el enemigo no espere un ataque. Ponte en el lugar del enemigo y decide por él qué dirección considerará más segura y, por lo tanto, no tomará medidas de precaución.

3) Actúa por el camino de menor resistencia, avanzando en esa dirección hasta que puedas progresar sin grandes pérdidas hacia el objeto fijado, cuya captura te acercará a tu objetivo.

4) Elige una dirección que amenace a varios objetos al mismo tiempo. Al actuar así, el enemigo se enfrentará a un dilema y, aprovechándote de ello, podrás capturar, en el peor de los casos, un objeto, el más débilmente protegido, o quizá incluso varios. No hay error más común que confundir la verdadera idea de «elegir una sola dirección para actuar» con la idea de «elegir una sola dirección para el ataque», lo que normalmente no conduce al éxito.

5) Asegúrate de que tu plan y el despliegue de tus tropas sean flexibles, teniendo en cuenta los posibles cambios en la situación. Debe planificar y elaborar medidas adicionales para diversas situaciones: éxito, fracaso, así como éxito parcial, que es lo que suele ocurrir con mayor frecuencia durante la guerra. El despliegue de las tropas debe proporcionar la posibilidad de aprovechar rápidamente el éxito o reagrupar las fuerzas en caso de cambio de situación.

Principios negativos

1) No lances un ataque con toda tu fuerza si el enemigo se ha preparado para ello, es decir, cuando ocupa una posición favorable para repeler el ataque y/o esquivarlo.

La historia nos enseña que, si el enemigo no es completamente débil, es imposible asestarle un golpe contundente hasta que se haya paralizado su capacidad de resistencia y su capacidad para esquivar el ataque.

2) No repitas el ataque en la misma dirección en la que falló el golpe anterior. El mero refuerzo cuantitativo de las tropas no constituye por sí solo una razón suficiente para reanudar la ofensiva, ya que, aprovechando el respiro, el enemigo también puede hacer lo mismo. Es más, el hecho de que haya contrarrestado con éxito tu ataque reforzará aún más su espíritu de combate.

Además de estos principios, es necesario resolver dos tareas clave:

socavar la resistencia del enemigo y aprovechar el éxito. La primera debe llevarse a cabo antes de asestar el golpe, la segunda, después de él. En comparación con estas dos, el golpe en sí mismo es una tarea bastante sencilla. No se puede asestar un golpe demoledor al enemigo sin haber creado de antemano las condiciones favorables para ello. Es imposible llevar ese golpe hasta un resultado decisivo, desarrollándolo, si no se aprovecha la segunda posibilidad favorable que surgirá antes de que el enemigo se recupere del primer golpe.

La extraordinaria importancia de estos dos problemas nunca ha recibido la suficiente atención. Durante el período preparatorio, se presta especial atención al ensayo minucioso de las técnicas tácticas y los elementos del combate ofensivo, lo que hace que el papel y el significado del factor psicológico queden relegados a un segundo plano. Se enseña a los combatientes a actuar de acuerdo con las reglas, en lugar de recurrir a movimientos inesperados. A veces, el comandante, pasando por alto lo obvio, busca la clave para tomar la decisión adecuada en la sorpresa. Las acciones inesperadas no pueden garantizar el éxito; sin embargo, crean condiciones favorables para alcanzarlo.

El objetivo de la guerra es alcanzar la paz, la situación más favorable para ti.

Por lo tanto, al librar una guerra, es importante recordar siempre los objetivos que se desean alcanzar tras la guerra. No hay que olvidar esta verdad, que subyace a la definición de Clausewitz: «La guerra es la continuación de la política por otros medios», es decir, la continuación de la política durante la guerra e incluso en tiempos de paz. Un Estado que malgasta sus fuerzas hasta el agotamiento total hace que su política carezca de fundamento, echando por tierra las perspectivas de futuro. Si se centran los esfuerzos exclusivamente en alcanzar la victoria, ignorando las consecuencias de la guerra, se puede acabar tan agotado que resulte imposible aprovechar el mundo futuro. Al mismo tiempo, el mundo de posguerra será casi con toda seguridad inestable, ya que en su base se encontrarán los gérmenes de una nueva guerra.

La siguiente conclusión que se desprende del estudio de la gran estrategia en el panorama de la historia es que la teoría general de la estrategia debe adaptarse al carácter de la política general del Estado. Dado que existe una diferencia sustancial entre los objetivos a los que aspiran los Estados conquistadores y los no conquistadores, también es necesario distinguir los métodos que emplean para llevar a cabo su política.

Un Estado conquistador, que no se conforma con la situación actual, necesita la victoria para alcanzar su objetivo y, por ello, debe tomar medidas audaces. Un Estado no expansionista puede alcanzar su objetivo simplemente obligando al adversario a desistir de su intento de conquista. La tarea de este país es encontrar una forma de estrategia que le permita alcanzar su objetivo con mayor economía, protegiéndose de posibles problemas tanto en el presente como en el futuro.

La mejor forma de garantizar el ahorro de fuerzas y el éxito es mediante una combinación de acciones defensivas y ofensivas, basadas en una gran movilidad, lo que permite asestar un golpe rápido y contundente.

Las guerras devastadoras, en las que los adversarios malgastaban sus fuerzas, y, en particular, la Guerra de los Treinta Años, hicieron que los políticos del siglo XVIII se dieran cuenta de que, para alcanzar el objetivo en la guerra es necesario refrenar la ambición y las pasiones. Esto dio lugar a una tendencia a limitar las acciones militares, es decir, a evitar pérdidas innecesarias que pudieran afectar negativamente a las perspectivas de posguerra. Por otra parte, esto empujaba a las partes beligerantes hacia las negociaciones de paz, si la perspectiva de la victoria parecía dudosa.

Aunque la guerra contradice a la razón, ya que es un modo de tomar decisiones por la fuerza, cuando las negociaciones no conducen a un resultado positivo, no obstante, el curso de la guerra debe estar controlado por la razón si queremos alcanzar su objetivo. Aunque la batalla es una acción física, su dirección, sin embargo, se lleva a cabo mediante la razón humana. Cuanto más perfeccionada sea vuestra estrategia, más fácil será, y con menores pérdidas, alcanzar la victoria.

Cuanto más fuerzas se desperdicien, mayor será la probabilidad de que la guerra se convierta en una catástrofe; incluso si se logra la victoria, quedarán menos fuerzas para defender vuestros intereses tras la guerra.

Cuanto más enérgicas sean las medidas que adoptes, más debilitarás a tus enemigos, lo que, naturalmente, reforzará la resistencia que intentas vencer.

Por lo tanto, cuanto más equilibradas estén las fuerzas, más sensato resulta evitar las medidas extremas que provocan la unión de las tropas enemigas y del pueblo en torno a sus líderes.

Cuanto más insistáis en imponer vuestras condiciones de paz mediante conquistas, más obstáculos se crearán en el camino.

Si lográis vuestro objetivo militar, cuantas más concesiones exijáis al país derrotado, antes provocaréis en él el deseo de cambiar el actual estado de cosas.

La violencia es un círculo vicioso, o más bien una espiral, si el uso de la fuerza no está controlado por el sentido común. El espíritu de lucha es necesario para triunfar en el campo de batalla. Sin embargo, el guerrero que mantiene la sangre fría en combate tiene ventaja sobre aquel cegado por la ira, que siempre debe mantenerse bajo un control inquebrantable.

El político que da rienda suelta a sus emociones pierde el control de sí mismo y, por lo tanto, no puede gobernar el país ni asumir la responsabilidad de su destino.

La victoria, por su propio significado, implica que la paz de posguerra y la situación material del pueblo deben ser mejores que antes de la guerra. Tal victoria solo es posible si se logra el resultado rápidamente o si los esfuerzos prolongados se emplean con moderación, de modo que los medios se ajusten a los recursos internos del país.

La persistencia en la guerra solo se justifica si existen condiciones favorables para su conclusión satisfactoria, es decir, si hay perspectivas de paz que compensen el sufrimiento humano padecido durante el conflicto. Un análisis profundo de la experiencia pasada muestra que los Estados a menudo pueden estar más cerca de alcanzar su objetivo si, aprovechando una tregua, resuelven las cuestiones controvertidas mediante negociaciones, en lugar de aspirar a continuar la guerra hasta

la victoria final.

La experiencia histórica demuestra que los Estados confían unos en otros en la medida y mientras ello redunde en sus intereses. Cuanto menos tiene en cuenta un Estado las derrotas morales, más tiende a respetar la fuerza física.

Solo una persona ingenua pensaría que es posible librarse de las acciones de agresión del enemigo mediante un rescate —en otras palabras, apaciguar al agresor—, ya que la reconciliación no hace más que incitarlo a Solo un ser humano ingenuo pensaría que es posible librarse de las acciones expansionistas del adversario mediante un rescate —en otras palabras, apaciguar al invasor—, pues la conciliación no hace más que avivar su apetito. La adoración de la fuerza hace que estos seres humanos sean extremadamente sensibles a la temible amenaza de enfrentarse a una fuerza más poderosa.

La historia ofrece suficientes ejemplos de que la causa de la derrota no es tanto el ataque del enemigo como la desintegración interna y el agotamiento provocados por la guerra.

La incertidumbre es muy angustiosa; a menudo conduce a la autodestrucción tanto de los seres humanos como de los Estados. Sin embargo, la incertidumbre es preferible al agotamiento en la búsqueda de un fantasma de victoria. Es más, el alto el fuego permite que las fuerzas se recuperen y se desarrollen, mientras que la necesidad de mantener la vigilancia las obliga a permanecer constantemente en estado de alerta máxima.

El espíritu de la barbarie se debilita durante el tiempo de tregua, mientras que la guerra lo refuerza, echando leña al fuego.

Véase Liddell Hart, B. H. *Estrategia de acciones indirectas*. — Moscú: IL, 1957.
http://militera.lib.ru/science/liddel_hart1/index.html



REFLEXIONES SOBRE LA ESTRATEGIA DE ACCIONES INDIRECTAS

Traducido del original ruso, publicado por m_khodarenok en Livejournal (March 14 2016, 21:43) <https://m-khodarenok.livejournal.com/21719.html>

Reproduciremos íntegramente el material publicado en «Vojennaya Mysl».

EL ARTE MILITAR

La estrategia de las acciones indirectas con un nuevo enfoque

General de División retirado I. N. VORÓBIEV, doctor en ciencias militares, catedrático

Coronel V. A. KISÉLEV, doctor en ciencias militares, catedrático

La idea de llevar a cabo acciones militares mediante la destrucción física indirecta (derrota) del enemigo, por un modo indirecto (de flanqueo), surgió en los albores del arte militar. Sun Tzu expresó con bastante claridad la esencia de tales «acciones indirectas» en su «Tratado sobre el arte de la guerra». «La guerra es el camino del

engaño —escribió—. Lo mejor de lo mejor es someter al ejército enemigo sin luchar» (N. I. Konrad: *Sun Tzu. Tratado sobre el arte de la guerra*. Moscú-Leningrado, 1950. p. 5.).

En su trabajo clásico «La estrategia de las acciones indirectas», el historiador y teórico militar inglés B. Liddell Hart analizó cómo se aplicó dicha estrategia desde la Antigüedad a lo largo de cuatro milenios: en las guerras griegas, por Epaminonda, Filipo y Alejandro Magno; en las guerras romanas: por Aníbal, Escipión y Julio César; en las guerras bizantinas: por Belisario y Narsés; en las guerras de la Edad Media: en el siglo XVII, por Gustavo II Adolfo, Cromwell y Turenne; en el siglo XVIII – por Marlborough y Federico II; entre los siglos XVII y principios del XIX, por Napoleón Bonaparte; así como durante el tiempo de la Primera y la Segunda Guerra Mundial (Liddell, B.: *La estrategia de las acciones indirectas*. Moscú: TERRA FANTASTIKA, 1999).

«La historia de la estrategia —señala Liddell Hart— es, en esencia, una crónica de la aplicación y el desarrollo del método de las acciones indirectas» (B. Liddell Hart: *Estrategia de las acciones indirectas*. Moscú: TERRA FANTASTIKA, 1999. p. 14).

Esta conclusión se ve respaldada por los predecesores de Hart en el análisis del arte de los comandantes que aplicaban en su actividad la estrategia de las acciones indirectas (EAI). Uno de esos predecesores, en particular, fue en la Antigüedad el historiador romano Frontín. En su trabajo «Estrategemas», realizó un repaso de todos los tipos de artimañas militares aplicadas en el pasado y que él conocía a través de los tratados históricos. Frontino agrupó todas estas artimañas militares por elementos de combate, así como por tipos concretos de acciones bélicas (defensa de fortalezas, su asedio, etc.). En cierta medida, los elementos de la estrategia de engaño también se reflejaron en el trabajo del historiador romano Onisandro «Instrucciones a los comandantes», donde recomendaba ocultar los verdaderos objetivos de la guerra. En este trabajo aparecieron por primera vez recomendaciones para elaborar un plan de guerra encubierto (*Boletín de Historia Antigua*. 1946. n.º 1).

La investigación de los modos empleados por diversos comandantes en las guerras para inducir a error al enemigo y engañarlo se ha llevado a cabo de forma bastante exhaustiva en el famoso trabajo de Vegetio «Resumen de los fundamentos del arte de la guerra», en el que, por primera vez en la historia del desarrollo del pensamiento militar, se intentó ofrecer una exposición sistemática —profunda para el tiempo— de todas las ramas del arte de la guerra de la Antigua Roma y se impartieron enseñanzas a los comandantes sobre cómo librar una batalla con destreza (*Boletín de Historia Antigua*. 1946. n.º 1).

Merece especial atención el trabajo de teoría militar del historiador bizantino Pseudo-Mauricio, el «Strategikon». En este trabajo se analizaban la organización, el armamento y el aprendizaje de las tropas, la formación de las columnas de marcha y las formaciones de combate, así como el apoyo logístico. Al estudiar el carácter de la lucha armada en distintos pueblos, el autor destaca el arte de doblegar la voluntad de resistencia del enemigo, así como cuestiones relacionadas con lograr el factor sorpresa, tomar la iniciativa y maniobrar en el tiempo de formación y durante la persecución (Mauricio. *Strategikon*. *Boletín de Historia Antigua*. 1941. n.º 1).

Durante la Edad Media, el tratado «El arte de la guerra», del político e historiador florentino Niccolò Maquiavelo, desempeñó un papel importante en el desarrollo de la

estrategia y la táctica militares y, en particular, de la guerra de desgaste. Al exponer las reglas generales aplicadas en el ámbito militar, escribió: «El mejor designio es aquel que se oculta al enemigo», «Toda sorpresa desconcierta al ejército», «El afán por fragmentar las fuerzas enemigas es, casi, la tarea más importante del comandante» (Niccolò Maquiavelo. Del arte de la guerra. Moscú: Voenizdat, 1939. págs. 208-210).

Napoleón fue un gran maestro de las estrategias de acciones «directas» e «indirectas». «Es muy ventajoso —señalaba— lanzarse de improviso contra un enemigo descuidado, atacarlo por sorpresa y abatirse sobre él como un trueno antes de que vea el relámpago» (Napoleón. Obras escogidas. Moscú: Voenizdat, 1956, p. 637).

Henri Jomini y Carl von Clausewitz contribuyeron de manera significativa al desarrollo de la teoría de la estrategia de las acciones indirectas. Jomini escribía: «Maniobrar de tal manera que las fuerzas principales actúen únicamente contra partes del ejército enemigo» (Jomini. Ensayos sobre el arte de la guerra. Moscú: Voenizdat. T. 1. 1939. p. 90). Cabe señalar que, en aquel tiempo, la maniobra de las tropas constituía la principal manifestación práctica de las acciones «indirectas», inesperadas para el enemigo.

Clausewitz consideraba que la sorpresa y la rapidez eran algunos de los principios más importantes de la estrategia. «La sorpresa —escribía— desempeña en la estrategia un papel mucho más importante que en la táctica: es el principio más eficaz para la victoria. Alejandro, Aníbal, César, Gustavo Adolfo, Federico II y Napoleón deben los momentos más brillantes de su gloria a la rapidez de sus acciones» (Clausewitz. De la guerra. Moscú: Voenizdat, 1941. p. 390).

Los principios de estrategia de Clausewitz fueron desarrollados en los trabajos de Moltke, Schlichting, Holtz, Schlieffen y otros militares y teóricos alemanes del tiempo. Así, von der Goltz, al desarrollar a principios del siglo XX las formas y modos de empleo del ejército de masas, profundizó en la idea de la guerra total y abrumadora, mientras que, para Schlieffen, la batalla de Cannas de Hannibal constituía un ejemplo constante: el afán por derrotar al enemigo mediante potentes agrupamientos de flanco que lo rodeasen. «El éxito —señaló— no radica en un frente estrecho, sino en uno amplio, que hace posible el cerco» (Schlieffen. Cannas. Moscú, 1938. pp. 289-290).

Aplicaron con destreza en su actividad como comandantes los principios de las acciones «directas» e «indirectas» Pedro I, P. A. Rumyantsev, A. V. Suvorov y M. I. Kutuzov aplicaron con destreza en su actividad militar los principios de la teoría de la estrategia «directa» y «indirecta». Los investigadores militares rusos N. Medel, M. I.

Bogdanovich, F. P. Goremykin, N. P. Mikhnevich, V. A. Cheremisov, A. A. Neznamov, A. P. Astáfiev, G. A. Leér, A. G. Elchaninov y otros.

Así, N. P. Mikhnevich, en su trabajo «Estrategia» (1899), formuló por primera vez de manera bastante completa y clara los principios de la estrategia, entre los que incluía: el principio de la superioridad de fuerzas; el principio de la victoria parcial; el principio de la economía de fuerzas (su hábil agrupamiento en función de la importancia de los puntos); el principio de la interrelación entre las fuerzas morales y materiales; el principio de la casualidad; el principio de la sorpresa (la sorpresa en la técnica y las acciones, que depende del sigilo y la rapidez) (Mikhnevich, N. P. Estrategia. San Petersburgo, 1911. Libro 1. Págs. 47-50, 59-60, 63).

En el trabajo fundamental de V. A. Cheremisov «Fundamentos del arte militar moderno» (1910) se desarrolló la estrategia de acciones a lo largo de las líneas operativas internas y externas. «La condición fundamental para el éxito de las acciones

a lo largo de las líneas operativas internas —escribía— es la rapidez de las acciones. Hay que lanzarse contra un ejército del enemigo y derrotarlo antes de que llegue otro» (Cheremisov, V. A. Fundamentos del arte militar moderno. Kiev, 1910. p. 21).

Al destacar el papel de la iniciativa de los «jefes de campo» en la ejecución de las órdenes, Cheremisov señalaba que se les exigía una iniciativa propia sensata, «creatividad artística, y no un simple aprendizaje artesanal» (Cheremisov, V. A. Fundamentos del arte militar moderno. Kiev, 1910. p. 21).

Las obras de A. A. Neznamov ejercieron una influencia considerable en el desarrollo del pensamiento estratégico antes de la Primera Guerra Mundial, en especial su trabajo «La guerra moderna» (1911), en el que el autor sistematizó y expresó de manera exhaustiva sus puntos de vista sobre la conducción de la guerra. «En la guerra se “lucha” durante semanas y se “espera” durante meses —escribía—; toda la guerra, por lo tanto, se presenta como una sucesión de avances del atacante y retrocesos del defensor» (Neznamov, A. A. La guerra moderna. Acciones del ejército de campaña. San Petersburgo, 1911. p. 12).

Al analizar la operación ofensiva, destaca tres formas de maniobra: la captura de vías de comunicación, la brecha y el cerco del flanco enemigo. De ellas, «la más frecuente y natural para grandes masas —concluía— será la operación ofensiva con el cerco de uno u otro flanco del enemigo» (Neznamov, A. A. La guerra moderna. Acciones del ejército de campaña. San Petersburgo, 1911. p. 22).

G. A. Leer expresó con bastante claridad la esencia de la SND: «Aspirar a ser fuerte en aquello en lo que el enemigo es débil: exponer el flanco fuerte y proteger el débil». Consideraba un principio importante «la unidad en las acciones como un ideal elevado en la estrategia y la táctica: llevar a cabo la operación y el combate en el espíritu de su integridad interna, de la unidad de acciones» (Leer, G. A. El método de las ciencias militares. San Petersburgo, 1894. Págs. 53, 54. Estrategia. San Petersburgo, 1898. Parte 1, pp. 203, 204).

Las guerras de la era de la mecanización aportaron muchas novedades al desarrollo de los modos de acción militar. Adquirieron una envergadura espacial colosal, lo que tuvo como consecuencia el proceso de globalización de la estrategia, que se tradujo en la extensión de la lucha armada a todos los continentes, mares, océanos y el espacio aéreo, así como en la creación de un sistema único de gestión de las fuerzas armadas. Las «acciones indirectas» se manifestaron en el desarrollo de modos de maniobras con grandes fuerzas (ejércitos y frentes), en el aumento del papel de la sorpresa y del factor tiempo para alcanzar el éxito, en la aplicación de nuevas formas de ataques de corte y de flanco, en el aumento del papel de las unidades y agrupaciones móviles, dotadas de gran movilidad y gran potencia de fuego, capaces de convertir rápidamente el éxito táctico en operativo, en el aumento de la profundidad del impacto simultáneo contra el enemigo y en la realización de operaciones de persecución y aniquilación de grandes agrupaciones.

Las formas de combate posicionales, los ataques frontales y las operaciones prolongadas de desgaste, que predominaron en la Primera Guerra Mundial, fueron cediendo cada vez más terreno en la Segunda Guerra Mundial a formas decisivas de maniobra operativa: el flanqueo rápido, el doble ataque envolvente con la incursión simultánea de agrupaciones de ataque móviles en la retaguardia profunda del enemigo con el objetivo de rodearlo y aniquilarlo posteriormente por partes.

Las acciones indirectas, repentinas y envolventes prevalecieron aún más claramente sobre los enfrentamientos frontales en las guerras locales y los conflictos armados de la segunda mitad del siglo XX y principios del XXI. Operaciones como «Fuerza Decisiva» en Yugoslavia (1999), «Tormenta en el Desierto» (1991) y «Conmoción y pavor» (2003) en Irak pueden considerarse hitos en el desarrollo de la estrategia de acciones indirectas. Esta estrategia se ha convertido en la dominante en las guerras.

Hay motivos para concluir que el desarrollo del arte militar en la etapa actual ha alcanzado un nivel tal que se requiere una transformación cada vez más profunda de las concepciones sobre los modos de llevar a cabo operaciones, batallas y combates en sus formas «clásicas», respetando el principio de la continuidad dialéctica de la experiencia de combate acumulada en el pasado. No obstante, es necesario un alejamiento decidido de los cánones de estrategia, arte operativo y táctica elaborados durante las dos guerras mundiales. La manifestación de un nuevo pensamiento estratégico, operativo y táctico por parte del personal militar es una exigencia imperiosa del tiempo.

En relación con esta cuestión, conviene citar las palabras del destacado teórico militar ruso A. A. Svechin, quien ya en 1907, al caracterizar el pensamiento rutinario de algunos militares, escribió: «No se puede seguir aferrándose a los viejos esquemas. Si nuestros conceptos no evolucionan al ritmo del progreso de las ciencias militares, si nos quedamos estancados, entonces, al rendir culto a leyes inmutables, perderemos poco a poco de vista toda la esencia de los fenómenos. Las ideas profundas se convertirán en prejuicios nocivos: nuestros símbolos perderán su contenido interno; quedará una cáscara vacía, un ídolo sin vida» (Svechin, A. A. «Prejuicios y realidad bélica».

Antología militar rusa. Núm. 15. Universidad Militar. 1999. Págs. 70-71).

La era de las guerras tecnológicas modernas exige una reevaluación radical de los valores en el arte militar. Por muy impresionantes que fueran los éxitos de las tropas soviéticas en operaciones de la Gran Guerra Patria como las de Stalingrado, Kursk, Korsun-Shevchenkivskiy, Iasi-Kishinev, Bielorrusia y de Vístula-Oder, solo pueden constituir una fuente inagotable de sabiduría militar, la base de partida para un avance audaz en el desarrollo de una nueva estrategia. La operación bidimensional profunda, desarrollada por el pensamiento militar soviético en los años 30 del siglo pasado, que constituyó un referente del arte militar en la Segunda Guerra Mundial, adquiere ahora un carácter cualitativamente diferente en cuanto a contenido y forma:

multidimensional, tridimensional. Si en el pasado el comandante, al evaluar la situación, operaba con dos magnitudes espaciales —la anchura y la profundidad—, en las condiciones actuales el horizonte de su visión estratégica debe extenderse mucho más allá de los límites de las líneas divisorias de las franjas de defensa (ofensiva) de la formación, teniendo en cuenta muchos factores nuevos, incluido el cosmos.

La estrategia de acciones indirectas, que en el pasado desempeñaba, por así decirlo, un «papel secundario», ya que predominaba la «estrategia de la fuerza» —consistente en lograr la derrota del enemigo mediante la creación de una superioridad numérica en fuerzas y medios—, pasa ahora a primer plano y se convierte en una condición indispensable de la maestría en la guerra. Se puede disponer de un ejército de varios millones de efectivos, una montaña de armamento moderno y material militar y, aun así, perder por completo una batalla.

Eso es precisamente lo que ocurrió durante la guerra del Golfo Pérsico, donde Irak tenía una superioridad de cuatro veces sobre las fuerzas de la coalición en cuanto a

divisiones, el mismo número de tanques (más de 5.000 en ambos bandos) y el doble de piezas de artillería, y, sin embargo, sufrió una derrota. Era inevitable: la estrategia obsoleta y rígida de confrontación posicional de los iraquíes no podía hacer frente a las nuevas formas y modos de guerra.

La estrategia de acciones indirectas, en su nueva forma tecnológica, se caracteriza, ante todo, por una gran diversidad de formas y modos de acción militar, entre los que se incluyen la guerra de información, la guerra a distancia (sin contacto), las operaciones segmentadas, policéntricas, de fuego electrónico, terrestres y marítimas, de ataque aéreo y cósmico y, en un futuro próximo, las operaciones antisatélite. Es precisamente esta estrategia asimétrica la que están poniendo en práctica actualmente los Estados Unidos.

Tal y como demuestran la experiencia de las guerras locales y el análisis de los conceptos militares, Estados Unidos aspira a desarmar al enemigo sin recurrir a las armas, principalmente mediante la superioridad informativa. La información, en su comprensión más amplia —como engaño al enemigo, logro de la sorpresa, uso de la astucia militar o intimidación del enemigo mediante la demostración de fuerza—, ha sido utilizada desde el tiempo antiguo por los comandantes en la conducción de las guerras. Sin embargo, los modos de aplicar estas tácticas en el campo de batalla eran principalmente «secundarios» y, a menudo, no traspasaban los límites tácticos.

Ahora la situación es diferente. Los medios de impacto informativo han alcanzado actualmente un nivel de desarrollo tal que son capaces de resolver tareas estratégicas. En los conflictos armados locales contemporáneos, la confrontación estratégica en el ámbito de la información desempeña un papel fundamental en la desorganización de la gestión militar y estatal, del sistema de defensa aérea y en el engaño del enemigo. El mando militar dispone ahora de armas informativas y psicológicas: armas especiales basadas en la aplicación de un impacto destructivo, tanto informativo-psicológico como informativo-controlador, sobre la psique del ser humano con el fin de gestionar su conducta y su actividad o de aniquilarla. Entre este tipo de armas se incluyen: los medios de comunicación masiva (armas MASS–MEDIA), las armas energéticas-informativas-psicológicas, psicotrópicas-informativas, bioenergéticas-informativas, informativas-energéticas, virtuales informativas-psicológicas, somatrópicas-psicoinformativas, así como las redes informáticas y de telecomunicaciones, entre otras.

La eficacia del impacto informativo en una operación se consigue porque, por regla general, se aplica de forma conjunta con otras fuerzas y medios —de fuego, radioelectrónicos—, y va acompañada de la puesta en marcha masiva de tipos de armas hasta entonces desconocidos y de nuevas técnicas tácticas. Al mismo tiempo, se utilizan al máximo las tácticas probadas durante el tiempo: el engaño al enemigo, la astucia militar, la desorientación, etc. Este modo de lucha informativo-psicológica se aplicó, por ejemplo, en la operación «Tormenta en el Desierto». Además de la propaganda radiofónica masiva, el lanzamiento de folletos sobre las posiciones de combate de las tropas iraquíes y la realización de acciones de desinformación dirigidas al mando iraquí sobre las direcciones de los ataques, se utilizaron a gran escala diversos tipos de armamento y munición ultramodernos, entre ellos sistemas de largo alcance de alta velocidad sistemas de largo alcance de la OTAN de nueva generación: sistemas de control remoto del tipo «Jisak», misiles ATACMS, misiles de crucero «Tomahawk»,

helicópteros AN-64 «Apache», los más modernos aviones de guerra electrónica ES-13ON, EF-111, EA-6B, aviones «Tornado», F-15, F-16, «Jaguar», «Harrier» y otros medios de combate de alta eficacia. La desinformación en la prensa, el manejo psicológico y el «relajamiento» del enemigo, la concentración ostentosa de fuerzas en una dirección falsa de los ataques y el minucioso camuflaje operativo: todo ello, en su conjunto, jugó un papel importante en la obtención de una victoria sin derramamiento de sangre. Y, como se demostró, fue precisamente el impacto informativo y psicológico sobre el personal el que desempeñó un papel decisivo en ello. Según datos de la prensa, entre el 80 % y el 85 % de los soldados se desmoralizaron, perdieron su capacidad de combate y se rindieron, cediendo a la propaganda masiva, mientras que, como resultado de 38 días de bombardeos aéreos ininterrumpidos, las bajas de combate iraquíes ascendieron solo al 30 %-35 % del total (Estrella Roja. 1993. 29 de agosto). En otras palabras, las bajas psicológicas superaron entre dos y dos veces y media a las bajas en combate.

Basándose en la estrategia de acciones indirectas, el mando de Estados Unidos no descarta el impacto de la fuerza contra el enemigo. El fuego, el ataque y la maniobra constituyen, como siempre, el contenido principal de la operación. En el documento fundamental sobre la organización militar de Estados Unidos, «Perspectiva Unificada 2020», se concede un significado especial a cuatro ejes prioritarios de desarrollo de las Fuerzas Armadas: «la maniobra dominante», «el combate de alta precisión», «el apoyo logístico específico» y «la defensa integral».

Cabe destacar que el principio de la maniobra se eleva, por así decirlo, a la categoría —denominándose «predominante»—, lo que lo sitúa en primer plano. Si se analiza la concepción de reforma de las Fuerzas Armadas llevada a cabo en los últimos decenios en Estados Unidos, la idea de aumentar su capacidad de maniobra y su movilidad estratégica es precisamente la dominante. El primer gran paso en esta dirección fue la creación de potentes fuerzas de despliegue rápido (FDR) como escalón de vanguardia supermóvil. En la «estrategia transcontinental» se le asigna un papel especial. Las FDR están compuestas por unidades de élite cuidadosamente seleccionadas, dotadas de una elevada aeromovilidad, potencia de fuego y de ataque, así como de autonomía operativa.

Las FDR son las primeras en dirigirse a la zona de crisis (principalmente a territorios de ultramar), con el fin de hacerse con una plataforma, garantizar el mantenimiento de la iniciativa estratégica y el posterior traslado de las fuerzas principales. A finales del siglo XX, el número de efectivos de las FDR en Estados Unidos ascendía a 120 000 seres humanos, lo que supone el 24 % de la plantilla de las Fuerzas Terrestres. Por cierto, en otros ejércitos de la OTAN se está llevando a cabo un programa similar para aumentar la movilidad de las unidades. Por ejemplo, en Alemania, las SVR representan el 21 % de un contingente de 235 000 efectivos de las Fuerzas Terrestres, mientras que en Francia suponen el 16 % («Pensamiento Militar», 1999, n.º 5, p. 12).

En la etapa actual, en Estados Unidos se ha fijado la tarea de transformar radicalmente la estructura de las Fuerzas Terrestres en su conjunto, sobre todo para aumentar su capacidad de maniobra, su facilidad de mando y su posibilidad de despliegue por aire y por mar. Tal y como se señala en el documento programático «Perspectiva del Ejército – 2010», las Fuerzas Terrestres deben ser capaces de reaccionar con mayor rapidez ante los cambios en la situación y alcanzar la superioridad frente a cualquier

adversario.

El plan concreto de reorganización de las Fuerzas Terrestres se expone en la denominada «Hoja de ruta de la transformación», donde se prevé, con el objetivo de dotar a las Fuerzas Terrestres de mayor flexibilidad y movilidad, construir su estructura organizativa en torno a las denominadas «brigadas modulares», abandonando progresivamente el sistema divisional. Para 2007 está previsto crear 43 brigadas del Ejército en lugar de las 33 actuales. Una reorganización similar se está llevando a cabo también en la Guardia Nacional, donde las divisiones se transformarán en 34 brigadas (Krasnaya Zvezda, 6 de diciembre de 2005).

Para finales de 2008 está previsto crear formaciones de tipo transitorio: seis brigadas mecanizadas «Stryker», una de las cuales formará parte de la Guardia Nacional.

Posteriormente, tras la incorporación al armamento de un vehículo blindado radicalmente nuevo, desarrollado a partir de tecnologías de vanguardia, está previsto que, a partir de 2010, las Fuerzas Terrestres de Estados Unidos comiencen a formar unidades de un tipo cualitativamente nuevo.

De este modo, el principio de la «maniobra dominante», que constituye la base de la estrategia de «acciones indirectas», adquiere una nueva base organizativa y tecnológica. La maniobra no solo se convierte en un elemento dominante en el combate armado, sino también en algo global, transcontinental, uno de los principales caminos para alcanzar la superioridad global sobre el enemigo y para realizar la transferencia de los esfuerzos estratégicos de un teatro de operaciones a otro.

Aquí se aprecia una relación lógica con el nuevo concepto que está desarrollando actualmente el Pentágono para la conducción de una lucha armada de corta duración en territorios de ultramar, expresado mediante la fórmula «10-30-30». La esencia de este concepto consiste en trasladar, en un plazo muy breve (10 días), por aire y por mar, fuerzas armadas a cualquier punto del planeta e iniciar las operaciones de combate. Durante los 30 días siguientes, las tropas estadounidenses deben derrotar al enemigo y privarle de la posibilidad de reanudar una resistencia organizada en un futuro previsible. En el transcurso de otros 30 días, las tropas deben reagruparse y estar preparadas para llevar a cabo una nueva misión de combate y ser trasladadas a otra región del planeta (Pensamiento Militar. 2004. n.º 10. p. 78).

Al resumir lo expuesto, cabe señalar que el concepto de la estrategia de acciones indirectas se va enriqueciendo cada vez más de una guerra local a otra, y que las técnicas de engaño y el uso de artimañas militares se vuelven cada vez más sofisticadas. Esto se manifiesta con especial claridad en la estructura de la operación. Si lo que resultó sorprendente en la guerra del Golfo Pérsico (1991) fue la realización de una prolongada (38 días) campaña aérea y de fuego sin la participación de un grupo de tropas terrestres, en la operación «Choque y pavor» (2003), la fase terrestre de la operación comenzó al mismo tiempo que los ataques aéreos.

La concentración de los esfuerzos principales se llevó a cabo de forma diferente: en la operación «Tormenta en el Desierto», se centró en la neutralización prioritaria de los sistemas de defensa antiaérea y antimisiles, mientras que en la guerra de 2003 se centró en la eliminación de la cúpula militar y política de Irak. En cada operación surgieron nuevos elementos de la estructura operativa: en la operación «Tormenta en el Desierto», además de los escalones de ataque y de fuego, se creó un escalón de bloqueo y aislamiento; en la operación «Conmoción y pavor», se crearon un grupo de

aviación de reconocimiento y un grupo de apoyo espacial.

Un rasgo característico de ambas campañas militares fue el aumento de la profundidad del daño de fuego (energético) simultáneo y secuencial infligido al enemigo y la cobertura con acciones bélicas activas de toda la profundidad de la estructura operativa de sus agrupaciones; el predominio de las acciones estacionarias (sin contacto) sobre el combate cuerpo a cuerpo; la diversidad de técnicas tácticas empleadas (ataques selectivos puntuales de las Fuerzas de Operaciones Especiales, acciones de incursión en la retaguardia del enemigo por parte de destacamentos y grupos aeromóviles); y la influencia cada vez mayor en el resultado del enfrentamiento armado de las fuerzas de operaciones especiales, que llevan a cabo acciones de sabotaje y terrorismo en la retaguardia del enemigo.

Sin embargo, la estrategia de acciones indirectas no es una prioridad exclusiva de una de las partes. La otra parte, si no se adhiere a una doctrina defensiva pasiva, puede encontrar modos de contrarrestar incluso a un enemigo técnicamente superior, arrebatándole la iniciativa e imponerle su voluntad. Su maniobra puede neutralizarse con una contramaniobra más hábil, su ataque con un contraataque más contundente, y la sorpresa, con una contra-sorpresa.

Desde la antigüedad, los comandantes han intentado encontrar modos de realizar la gestión psicológica (de manera reflexiva) de la conducta del enemigo, aplicando técnicas de astucia militar como «atraer y atacar», «seducir con una ventaja aparente», «demostrar una supuesta debilidad» o «una supuesta fuerza», «intimidar con daños inaceptables», suscitar desconfianza hacia las acciones verdaderas y obligar a creer en acciones falsas y ostentosas («doble engaño»), entre otras.

Las analogías históricas no siempre son pertinentes. Y, sin embargo, hay que reconocer el mérito de los comandantes rusos y soviéticos: encontraban salidas a las situaciones más, aparentemente, desesperadas, eran capaces de cambiar el curso de los acontecimientos militares e imponer su voluntad a un enemigo poderoso. Así, en el contexto de un frente posicional estable durante la Primera Guerra Mundial, con una proporción igual de fuerzas y medios frente al enemigo, el general A. A. Brusilov, en 1916, logró que el ataque tomara por sorpresa al enemigo mediante la aplicación de nuevas formas de maniobra operativa, gracias a lo cual se llevó a cabo con éxito una ruptura de las posiciones fortificadas mediante un avance simultáneo en un amplio frente «con el asalto de cuatro sectores con una extensión total de 60 a 80 verstas» (Ensayo estratégico sobre la guerra de 1914-1918, parte V, p. 109). La profundidad del avance del frente fue de unos 100 km.

Durante la Gran Guerra Patria, los mandos militares soviéticos tuvieron que demostrar una maestría estratégica especialmente elevada para detener la oleada de agresión fascista, que había llegado hasta las orillas del Volga, y lograr la derrota del enemigo más poderoso. La apuesta del mando nazi por la «movilidad de los tanques» y las «Cannas de Schlieffen» reportó a los alemanes resultados estratégicos hasta que la parte soviética elaboró la contraestrategia adecuada basada en acciones ofensivas activas. La gestión reflexiva de la conducta del enemigo se lograba mediante la ejecución, por parte del mando soviético, de un conjunto de medidas interrelacionadas en cuanto a objetivo, lugar y tiempo, destinadas a frustrar los planes del enemigo, mediante la desinformación, el camuflaje y el engaño, acciones demostrativas falsas y el mantenimiento en secreto de los designios operativos, con el fin de imponer su

voluntad al enemigo.

Este arte no se dominó de inmediato, ni mucho menos. En la etapa inicial de la guerra (1941-1942), para despistar al enemigo, los frentes solían lanzar un gran número de ataques fragmentados (en la batalla de Smolensk: el Frente Occidental, entre cuatro y seis; el Frente de Reserva, entre tres y cuatro; y el Frente de Bryansk, entre cuatro y cinco; en la contraofensiva cerca de Moscú: el Frente de Kalinin, entre tres y cinco; el ala derecha del Frente Suroeste, entre tres y cuatro; y el Frente Occidental, hasta diez ataques). Sin embargo, esto provocaba el resultado contrario: la dispersión de fuerzas y medios, y el enemigo a menudo lograba descubrir el designio de la operación.

La situación cambió tras la publicación de la carta directiva del Estado Mayor del Comité Supremo de Defensa del 10 de enero de 1942. El número de ataques en las operaciones ofensivas de los frentes se redujo: en el verano y el otoño de 1942, a entre dos y tres, y en 1943, a entre uno y dos ataques. Por ejemplo, en la contraofensiva de Kursk, los frentes Occidental, Central y de la Estepa lanzaron un ataque cada uno, mientras que los frentes de Briansk y Vorónezh lanzaron dos ataques cada uno.

En las operaciones de 1944-1945, los frentes lanzaban normalmente uno o dos ataques y, en ocasiones (como el 1.er Frente Bielorruso en las operaciones del Vístula-Oder y de Berlín), tres. Al romper las defensas en dos o tres direcciones, la forma de la ruptura operativa consistía en ataques frontales seguidos de un cerco bilateral y un flanqueo de un determinado grupo enemigo, y en el desarrollo del ataque con una parte de las fuerzas o con las fuerzas principales en profundidad (operaciones de Bobruisk y de Lviv-Sandomierz) o bien ataques frontales a lo largo de toda la profundidad operativa con el objetivo de fragmentar el grupo enemigo al que se enfrentaban (1.º Frente Bielorruso en la operación del Vístula-Oder).

En las operaciones ofensivas estratégicas llevadas a cabo por un grupo de frentes, por regla general, se lanzaba simultáneamente una serie de ataques (en la de Stalingrado, siete; en la de Bielorrusia, seis; en la del Vístula-Oder, cuatro; y en la de Berlín, seis). Una serie de golpes contundentes dificultaba al enemigo no solo contrarrestarlos con las reservas de que disponía, sino también determinar la ubicación y el significado de cada uno de ellos. La experiencia de la guerra demostró que el desmoronamiento del frente defensivo del enemigo en un eje estratégico se lograba en un sector de entre 450 y 700 km o más, mediante la aplicación de varios golpes potentes que abarcaban entre el 15 % y el 30 % del frente activo de la lucha armada, lo que impedía al enemigo maniobrar. La derrota de un gran grupo enemigo en una de las direcciones estratégicas conducía a la captura de sus fuerzas en otras, lo que permitía llevar a cabo con éxito una serie de operaciones consecutivas, aplastando así una gran parte e incluso la totalidad del frente estratégico de defensa del enemigo.

Sin duda, las fuerzas armadas de Estados Unidos han alcanzado hoy en día un nivel de desarrollo tal que son capaces de abordar tareas de alcance global. Y, sin embargo, en su afán por imponer su voluntad en todas partes se esconden elementos de aventurerismo estratégico, destinados a intimidar a un posible adversario. El cálculo se basa en la analogía con las dos campañas militares contra Irak, en las que la otra parte quedó técnicamente debilitada por un prolongado aislamiento y un bloqueo. Pero en el mundo hay Estados que poseen un potencial militar considerable y la capacidad de movilizar sus esfuerzos defensivos para hacer frente con dignidad a un adversario poderoso, como ya ha ocurrido en más de una ocasión en el pasado.

LA ESTRATEGIA DE ACCIONES INDIRECTAS DE LIDDELL HART: UN INTENTO DE CREAR UN CONCEPTO FILOSÓFICO A TRAVÉS DE LA TEORÍA MILITAR

I. V. Stepanov*¹

Institución Federal de Educación Superior «Universidad Técnica Estatal de Samara»,
Samara

Correo electrónico: stivan1981@mail.ru

Original: Степанов И. В. СТРАТЕГИЯ НЕПРЯМЫХ ДЕЙСТВИЙ ЛИДДЕЛ ГАРТА: ПОПЫТКА
ИЗОБРЕТЕНИЯ ФИЛОСОФСКОГО КОНЦЕПТА СРЕДСТВАМИ ВОЕННОЙ ТЕОРИИ // Вестник
Самарского государственного технического университета. Серия: Философия. 2019. №1. URL:
<https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-nepriamyh-deystviy-liddel-garta-popytka-izobreteniya-filosofskogo-kontsepta-sredstvami-voennoy-teorii>

(дата обращения: 19.10.2026).

Resumen. *El artículo se centra en el análisis de las ideas del destacado teórico militar británico Basil Liddell Hart. Se presta especial atención a la crítica de la conceptualización filosófica del término «acciones indirectas». La crítica se dirige contra la transformación de dicho término en un principio universal, aplicable a todo tipo de actividades.*

Palabras clave: *guerra, acciones indirectas, estrategia, profeta.*

Quizás la figura más influyente entre los numerosos teóricos militares europeos del siglo XX siga siendo el célebre pensador británico Basil Henry Liddell Hart (1895-1970). En la actualidad, casi nadie discute la importancia de sus trabajos, y la envergadura de su obra se compara con la de Carl von Clausewitz, Hans Delbrück y Sun Tzu. La teoría de Liddell Hart, conocida como «estrategia de acciones indirectas», surgió inicialmente como resultado de sus reflexiones sobre las enormes bajas sufridas por los ejércitos durante la Primera Guerra Mundial. El teórico británico conocía de primera mano las acciones militares, ya que participó en la famosa batalla del Somme (1916). Posteriormente, esta teoría se complementó con conclusiones extraídas de la experiencia de la Segunda Guerra Mundial y de los conflictos armados locales de los años 30 y 40 del siglo XX.

Liddell Hart, al igual que sus predecesores antes mencionados, intentó transformar el principio estratégico que había descubierto en un concepto filosófico, extendiendo sus conclusiones al mayor número posible de ámbitos de la actividad humana. Un buen ejemplo de este afán es un fragmento del prólogo de «La estrategia de las acciones

¹¹ * STEPANOV, Iván Viktorovich – Doctor en Historia, profesor titular del Departamento de Filosofía de la Institución de Educación Superior Federal «Universidad Técnica Estatal de Samara»

indirectas»: «Cuando estudié un gran número de campañas militares y me di cuenta por primera vez de la superioridad de las acciones indirectas sobre las directas, simplemente deseaba desentrañar más a fondo la esencia de la estrategia. Sin embargo, al profundizar en el estudio, empecé a comprender que el método de las acciones indirectas tenía una aplicación mucho más amplia, que constituye una ley de la vida en todos los ámbitos, una verdad filosófica. Resultó que su aplicación es la clave para la decisión práctica de cualquier problema en el que el factor decisivo sea el ser humano, cuando los intereses contradictorios pueden dar lugar a un conflicto. El cambio de mentalidad se logra más fácil y rápidamente mediante la introducción imperceptible de una nueva idea o bien mediante un medio de controversia en el que la resistencia instintiva del oponente se supera por la vía indirecta» [2, pp. 12-13].

Planteémonos la pregunta: ¿puede considerarse productivo este intento desde la posición del conocimiento filosófico? La comprensión de esta cuestión requiere, a su vez, al menos un breve conocimiento de las ideas teóricas militares de Liddell Hart. Comencemos por el hecho de que el teórico británico se opuso abiertamente al paradigma clásico al que se adherían Clausewitz, así como sus seguidores ideológicos y predecesores, basándose en la experiencia de la teoría militar clásica china (en primer lugar, Sun Tzu). Liddell Hart critica a Clausewitz por limitar la experiencia histórico-militar que toma como referencia al marco de las guerras revolucionarias y napoleónicas de 1792–1815. Al considerar la historia como una experiencia universal, Liddell Hart continúa la tradición de crear trabajos de historia militar que no se limiten a una época concreta, iniciada por Delbrück. Cabe señalar, sin embargo, que la «universalidad de la experiencia» del teórico británico tiene un marcado carácter anglosajón, en cuanto se aborda el análisis de las guerras de la Edad Media, la Edad Moderna y la Edad Contemporánea [para más detalles, véase: 3, pp. 168–173].

Al desarrollar la parte constructiva de la teoría, Liddell Hart se propuso presentarla a través de una jerarquía de niveles estratégicos. El nivel más alto de planificación estratégica coincide, según él, con la «política militar», o, dicho de otro modo, con los «intereses del Estado». El segundo nivel, relativo precisamente a la movilización de recursos humanos y económicos para la conducción exitosa de la guerra, es lo que el teórico británico denomina «gran estrategia». En el tercer nivel, a su vez, se sitúa la «estrategia militar». Este nivel pone en primer plano la figura del comandante, que concibe la estrategia como el arte de alcanzar la victoria mediante el uso de las fuerzas armadas. Liddell Hart intenta demostrar que la percepción del concepto de «estrategia» a través de la metáfora del «arte del comandante» resulta más productiva que la interpretación de dicho concepto mediante la metáfora de la «ciencia militar».

El cuarto nivel, y el más bajo, lo constituye el mando táctico. Al sopesar la relación entre los factores irracionales y racionales en lo que respecta a la táctica y la estrategia, el teórico sostiene que la estrategia es, en mayor medida, racional que la táctica. En opinión del investigador británico, los objetivos formulados en el nivel más bajo deben subordinarse a los objetivos declarados por el nivel más alto. Dado que las contradicciones en la definición de los objetivos son especialmente notables cuando se trata de la «política estatal» y la «estrategia militar», el político se ve a veces obligado a

recurrir a diversas artimañas y manipulaciones, en un intento por hacer realidad los intereses «estatales» superiores. La definición de los objetivos, a su vez, depende de la comprensión del sentido de la victoria: «La victoria, en su verdadero significado, implica que el orden del mundo de la posguerra y la situación material del pueblo deben ser mejores que antes de la guerra» [2, p. 459].

El nivel más desarrollado del sistema teórico-militar de Liddell Hart es la «estrategia militar». Precisamente en relación con este ámbito surge el concepto de «acciones indirectas», cuyo significado se extiende posteriormente a lo largo de la escala jerárquica estratégica, tanto hacia arriba —hacia la «política estatal» y la «gran estrategia»— como hacia abajo —hacia la táctica—. El autor habla de dos elementos de la «estrategia militar», uno de los cuales, en relación con la conciencia del combatiente, tiene un carácter más bien externo y físico, mientras que el otro es de carácter interno y mental. Al primero lo denomina «movimiento», y al segundo, «sorpresa». El estratega debe recordar que la física y la psicología de la guerra son inseparables entre sí, lo que se refleja en la influencia recíproca de los elementos.

Entre los «principios positivos», el teórico británico incluye los siguientes:

- 1) la elección del objetivo en función de los medios;
- 2) la capacidad de no desviarse del objetivo incluso en condiciones de una situación cambiante;
- 3) actuar en la dirección desde la que menos se espera un ataque;
- 4) actuar por la línea de menor resistencia;
- 5) crear una amenaza simultánea contra varios objetos;
- 6) flexibilidad del plan: «En el plan debéis prever y elaborar medidas adicionales en caso de éxito, fracaso o éxito parcial, lo que suele ocurrir con mayor frecuencia durante la guerra» [2, p. 432].

Entre los «principios negativos» solo se incluyen dos axiomas:

1. Para lograr la desmoralización y la desorganización del enemigo, no conviene lanzar un ataque con todas las fuerzas cuando este está preparado para ello.
2. No conviene, tras una breve pausa, reanudar la ofensiva en la misma dirección en la que fracasó [2, págs. 432-433].

El objetivo final de la estrategia es hacer que el enemigo pierda la orientación en el espacio, al tiempo que se ejerce una presión psicológica constante. Así pues, a primera vista, en el marco de la teoría militar, las conclusiones de Liddell Hart parecen lógicas y coherentes. Sin embargo, el intento de transformar un término militar en un concepto filosófico lleva al teórico británico a contradicciones éticas irresolubles. El caso es que, para él, el auténtico buscador de la verdad no es el «estratega», que recurre a artimañas, sino otro personaje conceptual: el «profeta», que avanza hacia la verdad sin tener en cuenta las consecuencias que esta pueda acarrear: «Pues todo aquel que se acostumbre a reprimir la verdad en aras del tacto, engendra un monstruo en lo más profundo de su razón» [2, p. 14].

La idea central de Liddell Hart consiste en que el «estratega» y el «profeta» no pueden utilizar las máscaras del otro. Es evidente que el papel del «estratega», gracias a una mayor variedad de máscaras, resulta más interesante; sin embargo, el protagonista sigue siendo el «profeta», lo que sitúa al primero en una posición mucho más compleja que, por ejemplo, la del «filósofo» frente al «sabio» en Platón. Desde el punto de vista del teórico británico, el «estratega» debe comprender y aceptar las verdades del «profeta», pero no actuar como él, sin por ello destruir esas verdades: «Solo el tiempo podrá demostrar si los resultados de este sacrificio justificarán el evidente fracaso del líder, un fracaso que le honra como ser humano. Al menos, evita el pecado más común de los líderes: sacrificar la verdad en aras de la conveniencia sin ningún beneficio para la causa» [2, pp. 13-14]. Sin embargo, tal limitación contradice directamente el propio principio de universalidad de las «acciones indirectas».

Es más, esta universalización fallida, como un bumerán que regresa, llena de ambigüedad e incertidumbre incluso aquel juego de palabras en el que surgió, a saber, la teoría militar de Liddell Hart.

Citaré a Martin van Creveld: «Las ventajas del denominado enfoque indirecto a veces se exageran hasta el punto de convertirse en una caricatura, y el propio término ha adquirido una interpretación tan amplia que prácticamente ha perdido su sentido» [1, p. 185].

La idea original del teórico británico, extraída del análisis contextual de algunas campañas militares, se convierte en algo trivial, puesto que por «acciones indirectas» se empieza a entender el flanqueo, la artimaña, el sabotaje, el engaño, la ofensiva estratégica en una dirección secundaria, el alargamiento del enfrentamiento, las emboscadas y, en general, todo lo que ya forma parte del espectro de significados relacionados con la competencia armada y violenta.

Así pues, el intento de universalizar el término no solo no lo convierte en un concepto filosófico, sino que además destruye ese ámbito de significados al que dicho término pertenece inicialmente.

Список литературы

1. Кревельд М. ван. Трансформация войны. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 344 с.
2. Лиддел Гарт Б. Стратегия непрямых действий / Пер. Б. Червякова, И. Козлова, Б. Любимова. – М.: Эксмо; СПб.: Мидгард, 2008. – 464 с.
3. Степанов И.В. Введение в философию войны. – Саарбрюкен: LAMBERT, 2016. – 262 с.

Bibliografía

1. Van Kreveld, M. La transformación de la guerra. – Moscú: Alpina Business Books, 2005. – 344 págs.
2. Liddell Hart, B. Estrategia de acciones indirectas / Trad. B. Chervyakova, I. Kozlova,

B. Lyubimova. – Moscú: Eksmo; San Petersburgo: Midgard, 2008. – 464 págs.

3. Stepanov, I. V. Introducción a la filosofía de la guerra. – Saarbrücken: LAMBERT, 2016.– 262 págs.

THE STRATEGY OF INDIRECT APPROACH LIDDELL HART: ATTEMPTED THE INVENTION OF THE PHILOSOPHICAL CONCEPT BY MEANS OF MILITARY THEORY

I. V. Stepanov

Samara State Technical University, Samara

E-mail: stivan1981@mail.ru

Abstract. The article analyzes the views of the outstanding British military theorist Basil Liddell Hart. Special attention is paid to the criticism of philosophical conceptualization of the term "indirect actions". Transformation of the term into a universal principle applicable to all the activities is being criticized.

Keywords: *war, indirect actions, strategist, prophet*

