LA SORPRESA.
El multiplicador de fuerzas por excelencia.

Gustavo Jordán Astaburuaga *

Introducción.

La sorpresa y la decepción han sido históricamente los más importantes multiplicadores de las fuerzas militares. Se han ganado numerosas batallas aplicando estos poderosos factores que han aumentado, en forma transitoria, las fuerzas disponibles o su efectividad, entre múltiplos que han variado de dos a cinco veces su valor militar teórico.

Las teorías estratégicas modernas de la guerra de la información, la guerra cibernética y la guerra de maniobras enfatizan la necesidad de lograr la sorpresa al inicio del conflicto y en todas las acciones militares posteriores. La decepción es un requisito para lograr la sorpresa.

Sin la sorpresa, la decepción y la rapidez de la acción, no se concibe la dislocación psicológica y física del enemigo, objetivos claves de la maniobra estratégica moderna.

La rapidez de la acción propia, superior a la capacidad de reacción del enemigo y a su ciclo de toma de decisiones, es también un requisito esencial para mantener la iniciativa de las operaciones y lograr el caos en las decisiones y acciones del enemigo, otro de los objetivos de la maniobra.

La sorpresa, la decepción y la rapidez de la acción no se logran fácilmente, requieren de significativos esfuerzos de inteligencia previos, una considerable creatividad, una dosis no menor de audacia, adoptar riesgos considerables, y contar con una movilidad y procedimientos operacionales superiores a los del enemigo.

Siendo la sorpresa, por definición, algo inesperado por el enemigo, ésta se ha alejado de aquellas acciones militares tradicionales o clásicas. La sorpresa lleva en sí la semilla de lo revolucionario, lo nuevo, lo que nunca se ha hecho, lo que probablemente ha sido descartado por el enemigo por ser muy difícil, arriesgado o complejo.

La sorpresa, la decepción y la rapidez de la acción son, en consecuencia, parte de los elementos más importantes de las estrategias modernas. Estos principios han estado presentes en las teorías estratégicas desde hace ya varios siglos. Una revisión de estos conceptos, su presencia a través de la evolución de las teorías estratégicas y su vigencia actual, son parte de los objetivos de este artículo.

La Sorpresa y la Decepción en la Evolución Histórica de las Teorías Estratégicas.

Quizás el primer estratega que trató a la sorpresa como un elemento central de la estrategia fue Sun Tzu, en su obra "El Arte de la Guerra". Sun Tzu estableció la máxima que "todo el arte de la guerra está basado en el engaño",[1] también recomienda "atacar al enemigo donde no esté preparado",[2] y que

* Capitán de Navío. Oficial de Estado Mayor. Magíster en Política Integrada. Magno Colaborador, desde 1986.

1 "El Arte de la Guerra", Sun Tzu, edición especial, A.G.N., pág. 49.

2 Ibídem, pág. 53.

"aunque el ataque carezca de ingenio debe ser necesariamente ejecutado con la velocidad de un rayo".[3] Para lograr la sorpresa sostiene que "el enemigo debe ignorar donde me proponga librar la batalla, porque si lo ignora, deberá estar preparado en muchos puntos diferentes, y serán pocos numerosos los efectivos que se encuentren en cada uno de estos puntos".[4]

Flavious Vegetious Renatus, escritor romano, sostuvo que la sorpresa es un factor relevante para lograr la victoria. Este estratega afirma que "es mucho mejor derrotar a tu enemigo por el hambre, la sorpresa o el terror, que por una batalla general",[5] con lo cual establece claramente cuales son sus preferencias respecto de las estrategias de la acción. También afirmó que "la novedad y la sorpresa producen consternación en el enemigo, pero los incidentes comunes no tienen efecto".[6]

En la Edad Media Maquiavelo resaltó la importancia de la decepción estableciendo que "de haber podido triunfar mediante el fraude, nunca hubiera intentado ganar empleando la fuerza, porque la victoria, y no el método para lograrla, era la que aportaba gloria al vencedor".[7] También es partidario de las acciones decisivas, "la guerra debería terminar en una decisión rápida, pues llevaría al país derrotado a merced del vencedor. A causa de esta importancia central de la batalla, su finalidad, sin embargo, no podía quedar supeditada a una simple cuestión de suerte, sino que debería ser preparada para que la victoria quedara asegurada en todo lo posible".[8] También sostiene que "si se desea desconcertar al enemigo durante la batalla hay que hacer algo que lo asuste",[9] lo cual reitera afirmando, "las cosas nuevas y repentinas atemorizan a los ejércitos".[10]

En el siglo XVI Thomas Hobbes, autor del libro "Leviatán", reconoció la importancia de la decepción afirmando que "la fuerza y el fraude son en la guerra las dos virtudes cardinales".[11]

Federico II el Grande 1712-1786.

Federico el Grande en el siglo XVII, establecía la importancia capital de la sorpresa, la decepción y la rapidez de la acción en las operaciones militares, afirmando que "el secreto es tan necesario para un general que los escritos de la antigüedad establecen que no existe ser humano capaz de mantener su boca cerrada. Si se diseña el plan más complejo del mundo y se divulga, tu enemigo sabrá acerca de él y será fácil neutralizarlo. El plan general de la campaña debería ser comunicado solamente al oficial encargado de la logística, y el resto de los detalles no debería ser comunicado al resto de los oficiales salvo a tiempo para que lo puedan ejecutar correctamente".[12] "Todo en la guerra, pero especialmente la sorpresa, demanda una gran cantidad de información".[13] "El primero de los esfuerzos debería ser lograr toda la información posible acerca de la situación del enemigo que se desea sorprender".[14] "Las guerras de

3 Ibídem, pág. 59.
5 Ibídem, pág. 92.
6 "De Re Military", Flavious Vegetious Renatus, Roots of Strategy, John Clark, The Telegraph Press, Pennsylvania, U.S.A., 1940, pág. 172.
7 Ibídem, pág. 172.
8. "Creadores de la Estrategia Moderna", Edward Mead Earle, Universidad de Princeton, U.S.A., 1944, pág. 20.
9 Ibídem, pág. 10.
10 "Del Arte de la Guerra", Maquiavelo, Editorial Tecnos Madrid, España, 1988, pág. 113.
11 Ibídem, pág. 193.
12 "Leviatán", Thomas Hobbes, Fondo de la Cultura Económica, Pánuco 65, Méjico, 1940, pág. xxiii.
13 "Roots of Strategy", Thomas R. Phillips, The Military Service Publishing Company, Pennsylvania, U.S.A., 1940, pág. 348.
14 Ibídem, pág. 367.

Prusia deben ser cortas e intensas, para lo cual los generales prusianos deben buscar siempre decisiones rápidas".[15]

En el siglo XVIII, el General Antoine Jomini escribía en su obra "Compendio del Arte de la Guerra" que "la esencia de la sorpresa no consiste solamente en caer sobre tropas adormecidas y mal custodiadas, sino también en combinar un ataque de uno de sus extremos, para sorprenderlas y sobrepasarlas simultáneamente",[16] y que "resulta indudablemente ventajoso guardar el secreto sobre las empresas y Federico el Grande decía, con razón, que si su gorro de dormir supiera lo que pasaba por su cabeza, lo tiraría al fuego".[17]

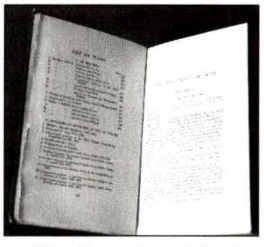
Clausewitz afirmó en su obra "De la Guerra" que "la guerra es la comarca de las incertidumbres, las tres cuartas partes de aquellas cosas en que se basa la acción en la guerra aparecen envueltas en la niebla de una mayor o menor incertidumbre".[18] "Gran parte de las noticias que se reciben en la guerra son contradictorias, mayor número aún son falsas, y la mayor parte son afectadas por una regular incertidumbre".[19] "En la guerra, más que en ningún otro sitio ocurren las cosas de distinto modo a como uno se las había imaginado, y aparecen de cerca distintas a como se parecían a la distancia".[20] Reconoció el valor de la sorpresa al afirmar que "la sorpresa es un medio para lograr la superioridad, pero puede considerarse como un factor independiente a causa de su efecto moral"[21] y la relacionó con el secreto de las operaciones y la rapidez de las acciones al establecer que "el secreto y la rapidez son los dos factores de la sorpresa".[22]

Comentando las campañas de Federico, Clausewitz afirmó que "durante las campañas de Federico el Grande se comenzó a considerar a la movilidad de las tropas como el verdadero factor del éxito en la guerra y procurar la victoria por la sorpresa y por la rapidez de los movimientos".[23] Al hacer sus famosas comparaciones de las bondades del ataque o la defensa, Clausewitz estableció que "el atacante sólo tiene la ventaja de la posibilidad del ataque por sorpresa, con su masa, al conjunto del enemigo, mientras que el defensor está en condiciones de sorprender, en todo momento, durante todo el transcurso del combate, por la fuerza y forma que imponga sus ataques".[24] Finalmente, también definió, lo que a su juicio era el nivel más importante donde se debería tratar de lograr la sorpresa "la sorpresa es un medio siempre más efectivo e importante en la estrategia que en la táctica".[25]

En su obra "Estrategia Naval", el Almirante estadounidense Alfred T. Mahan establece su postura respecto de la sorpresa haciendo uso de una cita del oficial de marina francés Daveluy, que dice así: "especialmente al comienzo de la guerra es cuando la ofensiva produce resultados decisivos. Si logra anticiparse a los planes del enemigo por la impetuosidad del ataque, las operaciones generales recibirán la dirección predeterminada: se creará una situación que destruirá todas las disposiciones del enemigo, paralizándolo, siempre que no consiga mejorar su posición con alguna victoria. El sólo hecho de verse impelido a una situación inesperada lo coloca en una

15 Ibídem, pág. 372.
16 "Federico el Grande, Guibert, Bulow: de las Guerras Dinásticas a las Nacionales", Peter Paret, Ministerio de Defensa Español, Madrid, España, 1992, pág. 112.
17 "Compendio del Arte de la Guerra", Antoine Jomini, Ministerio de Defensa Español, Madrid, España, 1991, pág. 262.
18 Ibídem, pág. 306.
19 "De la Guerra", Karl Von Clausewitz, Volumen I, Círculo Militar, Buenos Aires, Argentina, 1968, pág. 85.
20 Ibídem, pág. 123.
21 Ibídem, pág. 297.
22 Ibídem, pág. 311.
23 Ibídem, pág. 312.
24 Ibídem, Volumen II, pág. 273.
25 Ibídem, Volumen III, pág. 18.

situación de inferioridad, impidiéndole restablecerse rápidamente, mientras que al mismo tiempo las fuerzas propias pueden ser empleadas en forma ventajosa".[26]



"The Principles of War" Libro del Mariscal del Ejército francés Ferdinand Foch.

Los planteamientos del Mariscal del ejército francés Ferdinand Foch se sintetizan en las siguientes citas extraídas de su libro "The Principles of War", publicado en 1908, cuando afirma que "cuando no existe la seguridad estratégica, se produce la sorpresa estratégica, esto es, la posibilidad de que el enemigo nos ataque mientras no estamos en posición de recibirlo en buenas condiciones".[27] "La sorpresa consiste en el frío hecho de que el enemigo repentinamente aparece en considerables números, sin que su presencia haya sido conocida con suficiente antelación, y sin que haya sido posible organizar adecuadamente la defensa".[28] Foch también citó en este libro a Xenofon estableciendo que "la sorpresa es traer al campo de batalla algo inesperado y terrible",[29] y reafirmando la importancia de la sorpresa utilizó una cita de Federico el Grande que dice "todo lo inesperado tiene un gran efecto".[30] Enfatizando el efecto psicológico de la sorpresa y el hecho de arrebatar la iniciativa al enemigo, Foch estableció que "la sorpresa es quitar al enemigo la posibilidad de reflexionar y por lo tanto de discurrir".[31]

El General italiano Giulio Douhet, el teórico clásico del poder aéreo, escribió en su famosa obra "El Dominio del Aire", publicado en la década de los años 20, la necesidad de "producir al enemigo el máximo daño lo más rápido posible. De este principio surge la conveniencia de iniciar la guerra aérea por sorpresa".[32] Refiriéndose a la guerra química afirmó "las armas utilizadas en la guerra química son esencialmente armas de sorpresa, puesto que son muy raras y desconocidas".[33]

Liddell Hart, famoso estratega inglés, afirmó en su libro "Europe in Arms", publicado en 1937, que "la sorpresa ha llegado a ser la clave de todas las acciones militares. Toda acción deberá estar basada en la sorpresa y se deberán emplear todos los medios necesarios para lograr la decepción del enemigo".[34] "Si se desea ganar alguna ventaja, ésta debe ser en la aceleración de la acción. Las ventajas de la guerra se están inclinando no sobre el que tiene el batallón más grande, sino sobre aquel que tiene un batallón que puede llegar más rápido".[35] "Si la motorización ha acelerado la aplicación del poder ofensivo en el ataque, ésta promete ayudar aún más a la defensa para movilizar las fuerzas y contrarrestar rápidamente la sorpresa".[36] "Hoy en día somos esclavos de lo obvio en vez de ser artistas de la sorpresa".[37] "El factor del tiempo domina la guerra".[38]

Citando al Mariscal Foch, Liddell Hart escribió en su libro "La Estrategia de la

26. Ibídem, pág. 24.
27. "Estrategia Naval", Tomo II, Alfred T. Mahan, Escuela de Guerra Naval, Buenos Aires, Argentina, 1935, pág 68.
28. "The Principles of War", Ferdinand Foch, Chapman and Hall, Suffolk, U.K., 1921, pág. 232.
29. Ibídem, pág. 250.
30. Ibídem, pág. 292.
31. Ibídem, pág. 292.
32. Ibídem, pág. 292.
33. "El Dominio del Aire", Giulio Douhet, Instituto de Historia y de Cultura Aeronáutica, Madrid, España, 1987, pág. 67.
34. Ibídem, pág. 67.
35. "Europe in Arms", Liddell Hart, Faber and Faber, 24 Russell Square, London, U.K., 1937, pág. 24.
36. Ibídem, pág. 87.
37. Ibídem, pág. 127.
38. Ibídem, pág. 130.

Aproximación Indirecta", que "la mente militar siempre imagina que la próxima guerra será del mismo estilo que la pasada. Este nunca ha sido el caso y nunca lo será".[39] Argumentando en contra de aquellos amigos de lo obvio en la estrategia, Liddell Hart estableció "la ausencia de alternativas es contrario a la naturaleza de la guerra",[40] "lo inesperado no garantiza el éxito, pero garantiza la mejor probabilidad de lograrlo".[41] "Paralizar el sistema nervioso del enemigo es evidentemente una forma de operación más económica que machacar su carne".[42]

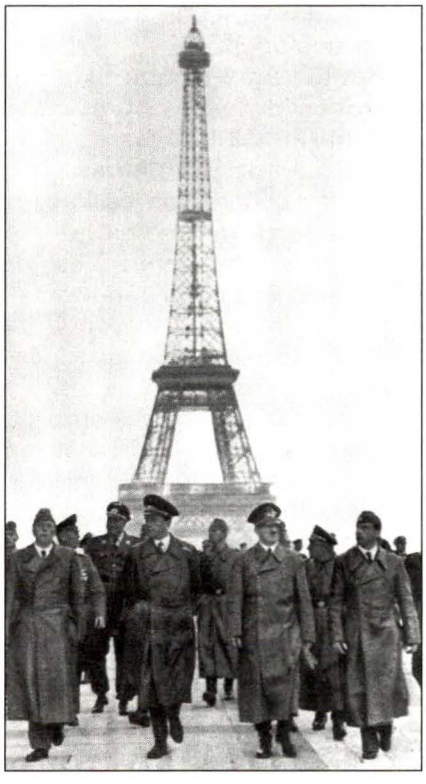
Contemporáneo de Liddell Hart y quizás tan influyente como éste, el Mayor General inglés J.F.C. Fuller fue un prolífico escritor de temas de estrategia y quizás el teórico más importante de lo que sería la guerra relámpago o "blitzkrieg". En su libro "Máquinas de Guerra", publicado en 1941, Fuller afirmó "la táctica del empleo de las máquinas se basa en los principios del movimiento y la sorpresa. Su fin es acentuar la sorpresa por el movimiento, no tanto por la velocidad de la misma, sino por el hecho de crear una serie de situaciones inesperadas. Nunca debemos hacer lo que espera el enemigo, sino que debemos desorientarle, esto es, debemos dominar su cerebro con el nuestro: debemos sugerirle la posibilidad de que efectuaremos algunas acciones, y luego cuando el hecho se produce, deben desarrollarse de una manera diametralmente opuesta a aquella que nuestros preparativos le hicieron suponer".[43]

Citando Fuller a Hitler escribió "¿Qué es la guerra sino astucia, decepción, ilusión, ataque y sorpresa? Las gentes han matado solamente cuando no podían alcanzar sus fines por otros medios. Hay también una más amplia estrategia, una guerra con armas intelectuales. ¿Cuál es el objeto de la guerra?, hacer capitular al enemigo. ¿Por qué voy a desmoralizarlo con medios militares si existen medios más baratos para ello?"[44] Hitler sostenía que "Nuestra estrategia es destruir al enemigo por dentro para conquistarlo por medio del mismo".[45]

Comentando Fuller el empleo de las fuerzas blindadas estableció que "la idea capital y fundamental de las fuerzas blindadas y mecanizadas es su velocidad, a lo que todo se subordina. La razón de la mecanización del ejército es alcanzar táctica y logísticamente un máximo de velocidad y movilidad, para que el ejército, en el menor tiempo posible, pueda desarrollar su esfuerzo máximo en el punto culminante de la batalla, siendo superior en él, aunque sea inferior en su conjunto".[46] Citando a Francis Bacon en su obra escribió, "el secreto y la velocidad son la vida y el éxito de todas las operaciones militares".[47] Fuller también opinó que "la inteligencia debe reemplazar cada vez más a la fuerza bruta, y los ataques morales, la guerra de nervios, cada vez más a la colisión física o guerra de cuerpos".[48] "El aumento de la movilidad lleva consigo un aumento de la posibilidad de la sorpresa".[49] "La audacia basada en una información concienzuda y en conocimiento psicológico del alto mando enemigo son los cimientos más seguros para lograr el éxito".[50]

Comentando Fuller el ataque alemán a Francia en 1940, estableció que "en vez de prudencia, se utilizó al máximo la audacia y resolución para lograr la sorpresa",[51] "el secreto detrás de todo esto era la velocidad".[52]

39. Ibídem, pág. 276.
40. Ibídem, pág. 277.
41. "La Estrategia de la Aproximacion Indirecta", Liddell Hart, Barcelona, España, 1946, pág. 212.
42. Ibídem, pág. 288.
43. Ibídem, pág. 307.
44. "Máquinas de Guerra", J.F.C. Fuller, Barquillo 9, Madrid, España, 1941, pág. 54.
45. Ibídem, pág. 61.
46. Ibídem, pág. 63.
47. Ibídem, pág. 72.
48. Ibídem, pág. 88.
49. Ibídem, pág. 117.
50. Ibídem, pág. 124.
51. Ibídem, pág. 126.
52. Ibídem, pág. 174.



Adolfo Hitler con su Estado Mayor en París.

"Como la velocidad del ataque aumenta, así debe el soldado guiarse tanto por su ingenio como por la órdenes recibidas. Tiene que pensar como un relámpago y obrar como un rayo".[53] "Como en la guerra mecanizada el tiempo es un elemento crucial, una operación preparada a la ligera es a veces mejor que una preparada metódicamente".[54] Fuller concluye acerca de la importancia de la sorpresa en la blitzkrieg afirmando "los ejércitos mecanizados van protegidos por la consternación y la confusión que siembran, como por una coraza y su fuego. La velocidad es la premisa de la sorpresa, y ésta del pánico. A un ejército preso del pánico se le vence de un sólo golpe".[55]

Raymond Aron opinó en la década de los años 60 que "la gran incertidumbre de todos los datos constituye una especial dificultad en la guerra, ya que toda acción se realiza en una especie de crepúsculo, que a menudo a las cosas un aire nebuloso o lunar, una dimensión exagerada y un aspecto grotesco".[56] Este autor afirma categóricamente que "en la guerra la sorpresa es el alma de la fortuna".[57]

John Collins, autor estadounidense del libro "La Gran Estrategia, Principios y Práctica", publicado en 1973, al argumentar respecto de la sorpresa establece que "la rutina en el campo estratégico es el octavo pecado capital"[58] y que "la sorpresa no garantiza el éxito pero sí cambia a favor nuestro las desigualdades existentes".[59]

El Capitán de Navío estadounidense W.P. Hughes, en su libro "Fleet Tactics", publicado en 1985, estableció su famosa cita de que "la máxima de todo combate naval es atacar efectivamente primero",[60] y que el hecho de "interferir un sistema de exploración usualmente otorga distancia. Interferir un sistema de control usualmente otorga tiempo".[61] Al referirse a la influencia del espacio extraterrestre en la guerra moderna y futura, escribió "la exploración en el espacio extraterrestre derivará en batallas en el espacio"[62] y que "el engaño ha adquirido creciente importancia".[63] También afirmó que

53. Ibídem, pág. 176.
54. Ibídem, pág. 230.
55. Ibídem, pág. 233.
56. Ibídem, pág. 233.
57. "Paz y Guerra Entre las Naciones", Raymon Aron, Revista de Occidente, Madrid, España, 1963, pág. 87.
58. "Pensar en la Guerra, Clausewitz", Raymon Aron, Ministerio de Defensa Español, Madrid, España, 1993, pág. 87.
59. "La Gran Estrategia, Principios y Práctica", John Collins, Naval Institute Press, Annapolis, Maryland, U.S.A., 1973, pág. 71.
60. Ibídem, pág. 73.
61. "Táctica de Flota", W.P. Hughes, Edición Especial, A.G.N. 1995, pág. 21.
62. Ibídem, pág. 96.
63. Ibídem, pág. 171.

"los esenciales e inconmovibles principios de la guerra son:

- Emplear todas las fuerzas disponibles con la máxima energía.
- Concentrar fuerzas superiores sobre el enemigo en el punto del contacto o donde el esfuerzo decisivo debe ser aplicado.
- Intentar la sorpresa y el engaño sobre el enemigo, sobre el plan de batalla y el método y el punto del ataque.
- Esforzarse por aislar una porción de la línea de batalla del enemigo y aniquilarla.
- Maniobrar por las líneas interiores con el objeto de acortar los tiempos.
- Hacer el mayor uso posible de las ventajas del escenario tales como el viento, estado del mar, el sol, la neblina, la visibilidad reducida, el humo y las cortinas de humo.
- Los grandes resultados no son alcanzables sin correr riesgos de consideración.
- Las flotas eficientes nunca estarán perfectamente alistadas para la acción".[64]

Michael Handel en su libro "Clausewitz and Modern Strategy", publicado en 1986, afirmó que "el aumento de la movilidad aumentó la posibilidad de lograr sorpresas estratégicas".[65] "Clausewitz estaba convencido que la sorpresa estratégica no tenía el poder suficiente para superar las ventajas intrínsecas de la defensiva".[66] Comentando la importancia de los medios de combate modernos, Handel estableció que "ahora el lado que tiene ventajas unilaterales tendrá la tentación de lograr una rápida y decisiva victoria en la guerra, mientras que el lado con tecnología inferior tendrá la tentación de efectuar un ataque preemtivo para adquirir una ventaja decisiva sobre su adversario que está mejor equipado".[67]

Handel agregó que "las nuevas armas producen nuevas oportunidades, pero requieren de nuevas doctrinas y ocasionan nuevos problemas para los estrategas",[68] reconociendo las limitaciones de Clausewitz al analizar la sorpresa estableció que "el hecho de que la sorpresa estratégica ha llegado a ser una parte importante de la guerra, refuerza la necesidad de modificar las teorías de Clausewitz en este aspecto".[69] Por otra parte pronunciándose respecto de la importancia de la sorpresa en la guerra convencional moderna Handel sostiene que "la sorpresa estratégica en la guerra es el más poderoso multiplicador de fuerzas de la guerra convencional"[70] y que "el ataque llega a ser a nivel estratégico como la más poderosa forma de la guerra".[71] Respecto al papel que debe cumplir la inteligencia estableció "la inteligencia es apreciada hoy en día como una indispensable fuente de apoyo a la guerra, proveyendo las herramientas para reducir su fricción".[72]

Por otra parte, Colin S. Gray, autor contemporáneo ha afirmado que "el planificar para la certeza es el mayor de todos los errores militares"[73] y que "la guerra, al igual que los deportes, tiene la característica de lo que fue bueno ayer, puede no ser bueno mañana, precisamente porque funcionó bien en el pasado".[74]

El General estadounidense Gordon R. Sullivan, quien llegó a ocupar el más alto puesto dentro del ejército de U.S.A. a principios de los años 90, escribió manifestando en coincidencia con Clausewitz que "la verdadera naturaleza de la guerra

64 Ibídem, pág. 172.
65 Ibídem, pág. 260.
66 "Clausewitz and Modern Strategy", Michael Handel, Frank Kass and Company Limited, Gainsborough House, London, England, 1980, pág. 62.
67 Ibídem, pág. 63.
68 Ibídem, pág. 64.
69 Ibídem, pág. 64.
70 Ibídem, pág. 64.
71 Ibídem, pág. 65.
72 Ibídem, pág. 65.
73 Ibídem, pág. 65.
74 Ibídem, pág. 67.

consiste en el miedo, peligro, incertidumbres, niebla, decepción, fricción, etc., estas condiciones nunca generarán información perfecta",[75] y que "la digitalización del campo de batalla es el mayor adelanto en el futuro de la conducción de la guerra. El factor límite de la carrera para obtener el máximo provecho del empleo de las tecnologías integradas no será el hardware, será el ser humano y los aspectos organizacionales".[76]

Sullivan también estableció que "la integración de la tecnología aumentará el "tempo" de la acción-reacción, y acción nuevamente, por lo tanto será necesario fomentar al máximo la delegación de resoluciones en los escalones subordinados"[77] y que "la otra tendencia de las fuerzas militares del siglo 21 será su capacidad de ocultarse del enemigo mientras son capaces de detectar al enemigo a mayores distancias".[78] Al comentar cómo se libraría la guerra futura en la era de la información sostuvo que "el surgimiento de la era de la información cambiará fundamentalmente la conducción de la guerra, de la misma forma que lo hizo la era industrial un siglo y medio atrás"[79] y que "la toma de decisiones en la era de la información será descentralizada y de aquellas que permanezcan entrelazadas, se tomarán con la participación de varios individuos, reduciéndose de esta manera el control que pudiera tener un solo jefe o gerente",[80] estableciendo que "la velocidad, quizás el factor más importante dentro de la era de la información, es una de las ventajas más sobresalientes de las redes de computadores en comparación con las máquinas".[81]

En un trabajo de investigación efectuado por el Centro de Estudios Estratégicos de la Academia de Guerra de los Estados Unidos de Norteamérica en el año 1995, referido a los principios de la guerra para el siglo XXI, se concluyó que "la tecnología de la información muestra un considerable campo para mejorar la capacidad para la decepción estratégica",[82] y que "uno de los más grandes desafíos de lo líderes estratégicos del siglo XXI será cómo mantener la seguridad de las redes computacionales y sus links".[83] Otro trabajo efectuado por este Centro de Estudios Estratégicos, ese mismo año, estableció que "teóricamente, mientras más tecnológicamente avanzado sea un país, más susceptible será esta nación y sus fuerzas armadas de ser atacadas estratégicamente de sufrir una parálisis".[84]

En el libro "In Athenas Camp, Preparing for Conflict in The Information Age", publicado en 1997, que está referido al futuro de la guerra, se establece lo siguiente en relación con la sorpresa y la decepción: "la información en todas sus dimensiones mejorará las capacidades destructivas y de dislocación de unidades pequeñas de todas las ramas de las FF.AA. en las batallas de la guerra de la información",[85] "en la guerra del futuro probablemente la sorpresa puede llegar a ser "el factor decisivo" en determinar el curso y resultado del conflicto",[86] "los sistemas de mando y control modernos ofrecen la

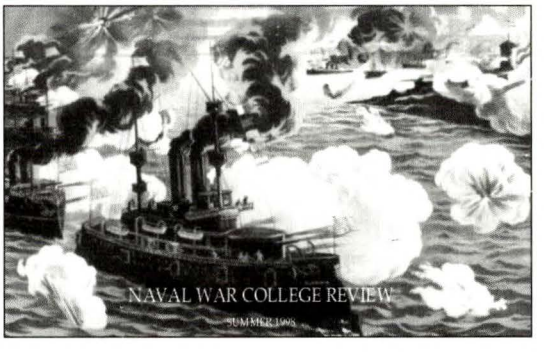
75 "The Changing Nature of Warfare", Colin S. Gray, Naval War College Review, Spring, 1996, pág. 13.
76 Ibídem, pág. 14.
76 "Land Warfare in the 21 st Century", Gordon R. Sullivan, Military Review, U.S.A., Septiembre, 1993, pág. 26.
78 Ibídem, pág. 25.
79 Ibídem, pág. 26.
80 Ibídem, pág. 27.
81 "Como se Librará la Guerra en la Era de la Informacion", Gordon R. Sullivan, Military Review, Mayo-Junio, 1995, pág. 26.
82 Ibídem, pág. 32.
83 Ibídem, pág. 32.
84 "Los Principios de la Guerra del Siglo XXI, Consideraciones estratégicas", Williams T. Johnson, Strategic Studies Institute, U.S. Army, 1995, pág. 22.
85 Ibídem, pág. 24.
86 "The Revolution in Military Affairs, Prospects and Cautions", Strategic Studies Center, U.S. Army War College, U.S.A. 1995, pág. 9.

oportunidad de alterar los paradigmas de mando existentes. Los comandantes subordinados podrán contar, casi en tiempo real, con el apoyo de informaciones de carácter global, procesada por sistemas de Mando y Control integrados, manteniendo el beneficio de la información táctica local".[87]

También se sostiene que "en la guerras futuras la lucha por la información tendrá un papel predominante, tomando el lugar que quizás tenía en los antiguos conflictos la lucha por objetivos geográficos de carácter estratégicos"[88] y que "la superioridad de la información está emergiendo como una nueva área y más intensa de competición internacional",[89] estableciéndose que "el arma maestra del siglo XXI será un sistema de mando y control global".[90]

Por otra parte el General estadounidense Robert H. Scales, en un artículo publicado en 1998, estableció que "para vencer rápida y decididamente en el futuro y a un bajo costo, debemos contar con los medios para conducir la batalla con rapidez y terminarla limpiamente, de preferencia en el momento cuando los efectos paralizantes del poder de fuego propio sean los máximos. Hacerlo después de ese momento, sólo aumenta las bajas y otorga al enemigo la oportunidad para que sea más eficaz al fortalecer su voluntad de resistencia y permitir que se reorganice",[91] que "la recuperación de la ofensiva, como la forma dominante del conflicto para lograr la decisión, vendrá con la aparición del cuarto ciclo de la guerra. Un ciclo que se define más bien por la nueva revolución de la información, que por los remanentes tradicionales de la era industrial".[92]

Agrega además que "el cuarto ciclo de la guerra buscará explotar la era de la información para aumentar la velocidad de la maniobra"[93] y que "la velocidad debe ser el ingrediente esencial de una fuerza terrestre en el futuro".[94] También establece categóricamente que "la velocidad estratégica permitirá en el teatro de la guerra aplicar el principio de la sorpresa"[95] y que "el espacio extraterrestre se convierte en el nuevo territorio. Las fuerzas de tierra, mar y aire dejarán de cumplir sus funciones tradicionales en sus respectivos escenarios, adoptando un nuevo enfoque de la guerra, en el cual utilizarán el espacio para escalonarse verticalmente, orientadas a una batalla espacial-terrestre".[96]



En un artículo publicado en la revista del Naval War College Review de U.S.A., en 1998, el Capitán de Navío estadounidense J.R. FitzSimonds sostiene que "la idea es que una

87 "In Athenas Camp, Preparing for Conflict in the Information Age", John Arquilla, National Defence Research Institute, Washington, U.S.A., 1997, pág. 2.
88 Ibídem, pág. 83.
89 Ibídem, pág. 89.
90 Ibídem, pág. 90.
91 Ibídem, pág. 90.
92 Ibídem, pág. 91.

93 "Ciclos de la Guerra", Robert H. Scales, The Officer Magazine, U.S.A., Enero- Febrero, 1998, pág. 20.
94 Ibídem, pág. 21.
95 Ibídem, pág. 22.
96 Ibídem, pág. 22.

velocidad de acción relativamente más alta que la del enemigo, nos permitiría efectuar acciones preemtivas que efectivamente disloquen las opciones del comandante enemigo",[97] que "flotas con información superior relativa al adversario podrían ejercer un control mucho mayor sobre el lugar y momento de las acciones de combate, multiplicando su efectividad al concentrar masivamente las unidades móviles cuando y donde se desean",[98] y que "las tecnologías de la información emergentes están haciendo que sea posible designar armas inteligentes sobre blancos específicos prácticamente a distancias ilimitadas".[99]

La Sorpresa, la Decepción y la Guerra de Maniobras en las Doctrinas Estratégicas Recientes de Estados Unidos y Gran Bretaña.

En la doctrina estratégica del U.S. Marine Corps, "Warfighting", publicada en 1989, se establece que "en la guerra todas las acciones tienen lugar en una atmósfera de incertidumbre, es la niebla de la guerra",[100] "la íntima naturaleza de la guerra hace imposible la certeza absoluta, todas las acciones se basarán en una información incompleta, imprecisa o contradictoria",[101] respecto a la guerra de maniobras se afirma que "la guerra de maniobras se deriva del deseo de rodear el problema y de atacarlo desde una posición de ventaja, más que enfrentarlo de frente. Su finalidad es la aplicación selectiva de la fuerza sobre algunas de sus debilidades. Por definición la maniobra descansa en la velocidad y en la sorpresa, ya que sin algunas de estas características no se podrá concentrar la fuerza propia sobre las debilidades del enemigo. El objeto de la maniobra no busca tanto el daño físico como la ruptura de la cohesión, organización, mando y equilibrio psicológico del enemigo. El éxito de la maniobra descansa no sólo en el empleo de un poderío superior sino que en la capacidades para identificar y explotar las debilidades enemigas".[102]

También se establece que "la rapidez es la velocidad de la acción, lo que importa es la rapidez relativa al enemigo",[103] "la rapidez es un arma, una mayor rapidez nos permite tomar la iniciativa y dictar los términos del combate forzando al enemigo a reaccionar, proporciona seguridad y es un requisito previo para la maniobra y la sorpresa",[104] "por sorpresa entendemos la acción de golpear al enemigo en el lugar o en el momento donde está menos preparado. Sin la sorpresa casi no se puede concebir la superioridad propia en el momento y lugar adecuados".[105] "La sorpresa es por sí misma el auténtico multiplicador de fuerzas, dados sus efectos psicológicos. La sorpresa puede afectar en forma decisiva el resultado del combate más allá de los medios físicos que se empleen",[106] y "la sorpresa se basa en la rapidez, en el secreto y la decepción. Es realizar lo inesperado".[107]

Al comentar los fundamentos de la guerra de maniobras la doctrina "Warfighting" establece que "la guerra de maniobras es una filosofía de combate que busca destruir la cohesión enemiga mediante una serie de acciones rápidas, violentas e inesperadas que produzcan un deterioro rápido y turbulento de la situación a la que aquel no pueda hacerle frente".[108] "La última arma de nuestro arsenal es la sorpresa".[109]

97 Ibídem, pág. 23
98 Ibídem, pág. 24.
99 "The Cultural Challenge of Information Technolgy", J.F. Fitzimond, Naval War College Review, U.S.A., 1998, pág. 9.
100 Ibídem, pág. 10.
101 Ibídem, pág. 10.
102 "Warfighting", U.S. Marine Corps, 1989, pág. 6.
103 Ibídem, pág. 6.
104 Ibídem, pág. 29.
105 Ibídem, pág. 32.
106 Ibídem, pág. 32.
107 Ibídem, pág. 32.
108 Ibídem, pág. 33.
109 Ibídem, pág. 33.

En la doctrina estratégica de la U.S. Navy, "Naval Warfare", publicada en 1994, se hacen también referencias a la guerra de maniobras diciendo que "la guerra de maniobras es caracterizada por su adaptabilidad y no está limitada por medios ambientes particulares. Pese a que se ve favorecida por la tecnología, la guerra de maniobras no es dependiente de ésta".[110] "Un método del ataque indirecto es crear un dilema, colocando al enemigo en una situación en que cada acción que se adopte para contrarrestar una amenaza aumente su vulnerabilidad en otra amenaza. Esta es la aproximación indirecta. Mediante acciones rápidas, se le presenta al enemigo con una serie de situaciones inesperadas, cada una de las cuales requiere una respuesta. En la situación ideal, el enemigo encontrará que su mejor reacción en contra de una acción nuestra lo pondrá ante una situación de riesgo inaceptable en otras situaciones".[111]

La doctrina estratégica del Ejército estadounidense, contenida en el Field Manual FM 100-5, publicada en 1993, se incluyen conceptos respecto de la guerra moderna y la sorpresa, tales como "durante el ataque la iniciativa implica no permitir nunca que el enemigo se recupere del shock inicial del ataque. Los comandantes que ataquen deben ganar y mantener la iniciativa mediante la sorpresa de la elección del momento y el lugar de ataque, y con la violencia con que se ejecute",[112] "la ofensiva es la forma decisiva de la guerra",[113] "la sorpresa, la concentración, el "tempo", y la audacia caracteriza las operaciones ofensivas y son componentes de la iniciativa".[114] Agrega este manual que "los comandantes logran la sorpresa cuando atacan al enemigo en un momento, lugar o de una manera inesperados, para lo cual no están ni físicamente ni psicológicamente preparados",[115] que "la sorpresa retarda las reacciones del enemigo, satura y confunde sus sistemas de mando y control, produce un shock psicológico y reduce la coherencia de la defensa enemiga".[116]

En la "Basic Aerospace Doctrine of The United Air Force", publicada en 1992, se establece que "la guerra se caracteriza por lo desconocido, la fricción y la sorpresa",[117] y se recomienda que "las acciones ofensivas deberían negar al enemigo el acceso a los medios de vigilancia, reconocimiento, y sistemas de obtención de inteligencia. También las acciones ofensivas deberían impedir que el enemigo lance al espacio nuevos sistemas de vigilancia".[118]

En la BR 1806, "British Maritime Doctrine", publicada en 1995, se establecen los siguientes conceptos "la sorpresa es la más poderosa influencia en la guerra, y su efecto en la moral es muy grande. Los comandantes a todo nivel deben tratar de lograr la sorpresa, mientras evitan que sus propias fuerzas sean sorprendidas por el enemigo. Las acciones sorpresivas pueden obtener resultados desproporcionados para las fuerzas empleadas. En ciertas operaciones, cuando otros factores son desfavorables, quizás sea la sorpresa la única forma de triunfar. Los elementos de la sorpresa son el secreto, el ocultamiento, la decepción, la originalidad, la audacia y la velocidad".[119]

También en la "British Defence Doctrine", publicada en 1996, es establece que "una de las claves de la guerra de maniobras es atacar el proceso de toma de decisiones del enemigo, esto implica

110 Ibídem, pág. 58.
111 Ibídem, pág. 61.
112 "Naval Warfare", U.S. Navy, 1994, pág. 33.
113 Ibídem, pág. 40.
114 "Field Manual F.M. 100-5", U.S. Army", 1993, pág. 2-6
115 Ibídem, pág. 7-0.
116 Ibídem, pág. 7-1.
117 "Basic Aerospace Doctrine of the United Air Force", U.S. Air Force, 1992, pág. 2.
118 Ibídem, pág. 119.
119 "British Maritime Doctrine", Royal Navy, Br 1806, 1995, pág. 186.

presionarlo para tomar decisiones a una razón más rápida de lo que físicamente es capaz de hacer, hasta paralizar su capacidad de acción".[120]

Conclusiones.

La decepción y la rapidez de la acción son parte de los requisitos para lograr la sorpresa, clave fundamental para desarrollar con éxito las estrategias de la acción modernas que persiguen, antes de destruir o aniquilar al enemigo al más puro estilo "clausewitziano" con un criterio "atricionista", dislocarlo previamente en todo lo que sea posible, ya sea en los ámbitos físicos, psicológicos, logísticos, de inteligencia, etc., para posteriormente quebrar su voluntad de lucha al menor costo posible.

El logro de la sorpresa ha sido siempre un preciado objetivo buscado por los estrategas. El hecho de lograr la sorpresa facilita todo el accionar estratégico posterior.

Nunca ha sido fácil el logro de la sorpresa, requiere de mentes creativas, una gran audacia, correr riesgos y ser capaces de cumplir un plan ofensivo, agresivo, que mantenga la iniciativa de las operaciones y estratégica bajo control del atacante.

Por complejas que sean las estrategias defensivas, siempre un enemigo inteligente y audaz podrá atacar logrando la sorpresa, y en la mayoría de los casos junto con ella, la victoria.

La sorpresa, la decepción y la rapidez de la acción deberían ser ingredientes fundamentales de toda estrategia de la acción que tenga el claro objetivo de lograr la victoria militar. El dejar estos atributos en poder del enemigo, ya sea por falta de audacia, por el hecho de aplicar estrategias convencionales que ya fueron aplicadas con éxito en el pasado, y en consecuencia no lograrán la sorpresa en los conflictos futuros, o por desarrollar una estrategia defensiva que otorga la iniciativa al adversario, evidentemente puede producir un grave daño en el logro de nuestros objetivos.

La sorpresa es uno de los principales multiplicadores de la fuerza militar aplicados desde la antigüedad hasta la época actual. No existen indicios que permitan pronosticar un cambio en esta tendencia. Los desarrollos tecnológicos son ambivalentes: por un lado proveen ventajas para aquel bando que tiene acceso a fuentes de información especiales, tales como satélites de vigilancia u otros medios especializados, pero por otra parte, el ser dependiente de las tecnologías modernas, representa nuevas vulnerabilidades que pueden ser explotadas por aquel bando inferior en estos campos.

El límite de la sorpresa, más que la tecnología, está en la inteligencia de los contendores, en su capacidad para desarrollar nuevos procedimientos estratégicos y planes de operaciones audaces y originales. El límite está, en consecuencia, en el hombre más que en los medios de combate o sensores.

El hecho de lograr la sorpresa al inicio del conflicto puede ser determinante en el resultado final de éste, debido a que su efecto puede paralizar al enemigo, reduciendo drásticamente las capacidades teóricas de sus fuerzas, por un tiempo que puede ser decisivo en el resultado final. Si se logra la sorpresa al inicio del conflicto, se invalidan automáticamente las elaboradas comparaciones de fuerzas efectuadas en tiempos de paz. Lo anterior fomentará, naturalmente, las estrategias preemtivas o preventivas, tratando de lograr ventajas decisivas al inicio de las futuras guerras.