



Teoría de la Victoria

J. Boone Bartholomees

*Tomado de la revista
Parameters, edición en
inglés, número de verano
de 2008*

LOS ESTADOS UNIDOS se han ganado una reputación parecida a la que tuvo Alemania en el siglo XX, de ser táctica y operacionalmente excelente pero estratégicamente inepta. Establecido frecuentemente como una tendencia hacia ganar la guerra pero perder la paz, dicho problema tiene un inmenso componente teórico que la comunidad de seguridad nacional ha comenzado a tratar solo recientemente. De hecho, el concepto de la victoria representa el desafío teórico más grande que encaran, hoy en día, los expertos en materia de seguridad.

La profesión de seguridad necesita un concepto teórico básico dentro del cual se pueda pensar en cómo ganar las guerras. Se ha vertido mucha tinta a través de los siglos en relación a cómo ganar las guerras, pero esa iniciativa ha sido mal informada en gran parte por una aun rudimentaria teoría sobre la victoria. Muchas de las teorías existentes prestan poca atención al significado de la victoria y al porqué se gana, concentrando la atención en los asuntos más difíciles de cómo lograrla. Cuando los teóricos hablan sobre ganar, regularmente lo hacen como una presunción o una variante de su tema principal. Clausewitz es una excepción a esta aseveración, pero sus meditaciones sobre cómo ganar son dispersas e incompletas. Hay una corriente de que asevera que la teoría no es necesaria para un rendimiento competente.¹ Si bien eso puede explicar cómo la humanidad ha sobrevivido sin una teoría de la victoria durante tanto tiempo, no niega la utilidad de la misma. Las teorías existentes sobre la guerra no están necesariamente equivocadas; sencillamente podrían beneficiarse de algunas ideas suplementarias dedicadas particularmente a la victoria. Afortunadamente, la literatura teórica existente contiene suficiente información para comenzar a formular una teoría de la victoria.²

El autor no es el único en creer que es necesaria una teoría sobre la victoria. Colin S. Gray escribió una monografía sobre la posibilidad de la victoria categórica que trata el concepto de ganar, aunque su enfoque principal está orientado hacia el concepto de la determinación.³ William Martel publicó un libro sobre la teoría de la victoria en el año 2007.⁴ Martel reconoce que su obra no constituye una teoría completa de la victoria, pero ofrece un excelente punto de partida. Este artículo tampoco constituye una teoría exhaustiva de la victoria, pero se presenta con el objetivo de estimular la discusión.

El Dr. J Boone Bartholomees, hijo, es catedrático de Historia Militar en el Escuela de Guerra del Ejército de EUA. Es el director del curso "Theory of War and Strategy" y autor de Buff Facings and Gilt Buttons: Headquarters and Staff Operations in the Army of Northern Virginia, 1861-1865.

Foto: En el barrio de Al-Fadhel en el este de Bagdad, un soldado iraquí proporciona seguridad con una lanzacohetes durante una conferencia de prensa realizada tras una batalla reciente, el 29 de marzo de 2009. (Ejército de EUA, Sgto. James Selesnick)

¿Qué significa ganar y que constituye la victoria?

La victoria en la guerra es, en el nivel más elemental, una evaluación, no un hecho o una condición. Es la opinión de alguien o una comunión de opiniones. La victoria en la guerra puede o no tener que ver con criterios objetivos tales como el número de bajas o el territorio ganado o perdido. A fin de ganar la guerra esos elementos son importantes, por lo menos hasta cierto nivel y siempre en relación con su efecto sobre la percepción—pero lo que más importa es la percepción final de la situación, no los hechos. Las personas, según sus perspectivas, pueden diferir legítimamente en su evaluación. La figura de una evaluación complica exponencialmente el asunto de ganar ya que introduce las variables no controladas de qué evaluación toma precedencia, en qué medida y en función de qué criterios.

Varios puntos surgen de esta aseveración. Los resultados de cualquier interacción directa de dos cuerpos estarán estrechamente relacionados e interdependientes. Esto resulta especialmente cierto cuando compiten entre sí, sin embargo, en vista de que la victoria es una evaluación y no un desenlace comprobado, los resultados de las guerras son independientes para cada bando y podrían variar según el evaluador. Es decir, el hecho de que un bando gane en grande no quiere decir que su adversario pierda en grande. Podría incluso significar que el otro bando no pierda en absoluto.

Segundo, ganar una guerra (a diferencia de una batalla o campaña) es una condición política. Si la guerra constituye un acto político, la victoria en los niveles más altos es definida correspondientemente en términos políticos. La connotación es que una victoria táctica u operacional sin resultados políticos favorables es estéril, y para cualquier evaluación razonable esto es cierto. Sin embargo, el saber que la victoria estratégica es una condición política no constituye un entendimiento suficiente sobre la victoria.

Tercero, ya que es una percepción o evaluación, la victoria depende, en gran medida, de la perspectiva. En el ámbito militar esto se traduce en ser perceptivo a los niveles de la guerra. Es posible lograr una victoria táctica aplastante que no genera resultados estratégicos u operacionales. ¿Constituye ello realmente una victoria? Por supuesto lo es desde el punto de vista del

comandante táctico; desde la perspectiva del comandante de nivel operativo o estratégico su opinión podría ser muy distinta. Esta es la característica que permitió a Saddam Hussein declarar la victoria luego de la primera guerra del Golfo Pérsico. Él sufrió una enorme pérdida táctica y operacional, pero su régimen había sobrevivido (su objetivo estratégico después de que interviniera la fuerza de la coalición). Por lo tanto, para él, la guerra fue una victoria estratégica, por lo menos según su punto de vista y desde su perspectiva.

La característica de la perspectiva permite a los observadores pensar sobre la victoria en las guerras en tres niveles, el táctico, operacional y estratégico. Dado que ganar tácticamente es bastante directo y una actividad casi exclusivamente militar, como mejor se entiende y generalmente se evalúa es empleando razonablemente criterios cuantificables. Las normas para medir la eficacia de eficacia tales como las proporciones comparativas de bajas, el terreno ganado o perdido y los prisioneros capturados tienen valores y pueden generar un cálculo razonable de victoria o derrota, el cual es muy posible que sea ampliamente aceptado. La victoria operacional es similarmente transparente, por lo menos, en su forma más pura; la campaña tiene éxito o fracasa basada en criterios que normalmente son muy bien comprendidos y cuantificables. Sin embargo, la victoria estratégica constituye un asunto más complejo.

¿Qué nivel es más importante? Resulta tentador responder que todos son igualmente importantes, pero esa respuesta sería incorrecta. Lo que cuenta al final es el resultado estratégico. El Coronel Harry Summers recuerda la historia al conversar con un oficial norvietnamita después de la guerra de Vietnam. Summers comentó que Estados Unidos había ganado todas las batallas y el norvietnamita le respondió “Eso podría ser cierto, pero también es irrelevante”.⁵ Los éxitos tácticos y operacionales pueden generar las condiciones para la victoria estratégica, pero no son suficientes por sí mismos.

Finalmente, como lo señalaron Colin Gray y William Martel la victoria se da en escalas sucesivas múltiples. La victoria y la derrota, si bien son polos opuestos, no son binarias. Hay miles de puntos a lo largo de la escala que determinan el grado de éxito. El ganar podría ser o no decisivo en el sentido



Figura 1. Escala de Éxito

de consolidar los asuntos políticos implícitos, nuevamente, a lo largo de toda una variedad de grados.⁶ Gray utiliza escalas distintas para el logro y la contundencia.⁷ En cierto sentido los dos están muy relacionados, tanto así, que la contundencia podría considerarse parte de la definición de la victoria. Sin embargo, es un concepto diferente y útil, especialmente en vista de que la interacción principal es el efecto que existe entre los niveles (sin descartar el hecho de que uno podría ganar en un nivel y aún no producir resultados decisivos). De manera de que una gran victoria en el campo de batalla podría no determinar nada, ya sea, militarmente en relación

este modelo se marca la diferencia que existe entre ganar y la victoria y perder y la derrota. Si bien las palabras se usan intercambiamente, ofrecen una oportunidad singular para distinguir las gradaciones importantes que existen en la condición de éxito en la guerra. La aseveración aquí es que la victoria será esencialmente completa y posiblemente definitiva; que resolverá los asuntos políticos fundamentales. Sin embargo, es indudablemente posible tener éxito en una guerra sin lograr todo lo que se pretendía o resolver todos los asuntos existentes. Ganar implica obtener el éxito en el campo de batalla y garantizar



Figura 2. Escala de Contundencia

con la campaña o políticamente en relación con la guerra. Así como uno puede tener éxito en distinta graduación, también puede fracasar en distintos grados. De ahí que, la escala de logros posee un componente negativo.

Una escala conceptual de éxito va desde la derrota hasta perder, no ganar, empatar, no perder, ganar y la victoria con tonalidades y gradaciones entre cada punto (Figura 1). La victoria es completamente satisfactoria mientras que la derrota es catastrófica, pero los demás resultados posibles, hasta cierto punto, contienen aspectos tanto de ganar como de perder. Observe que en

algunas metas políticas, pero no, por cualquier razón, lograr el éxito político total (victoria). Los niveles inferiores de éxito reflejan grados menores de logros en el campo de batalla o menor grado de contundencia para resolver los asuntos fundamentales. En el lado perdedor, la derrota también es un concepto total. Implica el fracaso de obtener el éxito en el campo de batalla o de alcanzar las metas políticas y simultáneamente no resolver los asuntos fundamentales sino más bien exacerbarlos. Por lo tanto, los dos componentes del éxito en la guerra se representan aquí como escalas de logro y contundencia. Estas constituyen



Figura 3. Escala de Logro

variables independientes pero relacionadas.

La contundencia también refleja una gama de resultados probables. En la escala de la contundencia (Fig. 2) se muestran los resultados potenciales, variando desde la resolución completa de los asuntos políticos en juego, a distintos grados de resolución parcial, el no tener efecto alguno (o status quo), presentar condiciones políticas agravadas o deterioradas, hasta el probable resultado final de que la guerra no resolvió los problemas por los cuales se peleó, sino más bien los agravó. El grado de contundencia evalúa el efecto sobre los asuntos políticos.

El logro considera cuán bien uno lleva a cabo su estrategia, en un sentido, cuán eficaz se desempeñó en el campo de batalla o campaña y en el ambiente político inmediato. El logro puede variar desde no lograr nada, pasando por grados crecientes de éxito, hasta que se logra completamente el éxito. La escala de logro, constituye abrumadoramente, la escala que más se utiliza en las evaluaciones tácticas y operacionales de la victoria y, a menudo, se confunde con la escala del éxito. (Figura 3) Las dos escalas están estrechamente relacionadas, especialmente ya que en los niveles operacionales y estratégicos la escala de logro abarca tanto asuntos políticos como militares. La diferencia es que uno puede lograr objetivos políticos sin resolver necesariamente los asuntos políticos.

Características de la Victoria

Un escritor ha postulado que la victoria es sencillamente lograr el resultado que se desea o por lo menos que se prefiere en comparación con las alternativas. Luego, el mismo autor escribe, “La victoria es una palabra ambigua que se utiliza para describir con poca precisión el concepto del éxito en la guerra.”⁸ Esa descripción tiene mérito, pero uno bastante bajo, y sólo una parte de lo que es verdaderamente la victoria. Lograr un resultado o éxito deseado es quizás el elemento más básico de la terminación del conflicto; en teoría se lucha para lograr un estado favorable del asunto o, como mínimo, un resultado que es preferible a tener que aceptar las alternativas o continuar la guerra. Eso no se compara con la victoria. Se puede proponer una condición política o militar deseable que sería mejor que perder la guerra, sin embargo, menos que la victoria, por ejemplo un empate o un estancamiento.

Es evidente que el combate no se detendrá a menos de que los combatientes perciban la paz como algo más deseable que la continuación del conflicto. En términos Clausewitzianos, si el esfuerzo requerido sobrepasa el valor del objetivo político, la lucha tiene que parar.⁹ Alcanzar un resultado deseado o aceptable podría ser una condición previa para la terminación del conflicto, pero el término del enfrentamiento no significa, necesariamente, la victoria. A decir verdad, la victoria y la terminación del conflicto constituyen dos conceptos distintos y algunas veces antagónicos entre sí. Es posible y algunas veces deseable terminar el conflicto sin declarar un ganador. A la inversa, también es posible continuar una guerra innecesariamente con la esperanza de lograr la victoria o evitar la derrota. Sin embargo, ganar una guerra casi siempre implica que existe un estado de paz, aún cuando la existencia de la misma no implica necesariamente la victoria.

No existe diferencia en ganar si su objetivo es positivo o negativo, eso es, si intenta lograr o evitar algo. Lo mismo es cierto para las metas limitadas o totales. Realmente no hace ninguna diferencia si la meta es algo existencial tal como seguir existiendo como país o algo menos esencial como por ejemplo “transmisión de señales”. Las guerras totales o guerras por alguna finalidad concreta como la posesión del territorio son mucho más probables que sean juzgadas mediante criterios concretos, ¿Logró o evitó la ocupación del territorio? ¿Quién se mantuvo fuerte hasta el final? Además, tampoco hay un criterio absoluto que garantice la victoria.

¿Pueden ambos bandos ganar una guerra? De ser así, ¿para qué pelear? Pareciera que los hombres razonables pueden encontrar una solución política que posiblemente sería el resultado de la guerra, sin necesidad de toda esa matanza. No obstante, ese jamás ha sido el caso, y es así debido a la naturaleza de la guerra y de la victoria. La guerra es un proceso dinámico. A medida que avanza, los objetivos políticos pueden cambiar. Por consiguiente, el acuerdo de paz por medio del cual se evaluará la victoria o la derrota podría tener muy poca relación con el asunto político inicial. Los asuntos que provocaron la IGM (por lo menos los asuntos políticos más inmediatos) pudieron haber sido resueltos en un

término menor de tiempo que los cuatro años que duró la guerra. En su lugar, los objetivos aumentaron mientras se intensificaban las iniciativas militares, y el acuerdo final de paz no tuvo casi nada que ver con los asuntos originales que la provocaron. A la inversa, la inesperada y firme resistencia puede obligar a los políticos a reducir los objetivos políticos originales. El punto es que resulta imposible descifrar con anticipación el posible arreglo político de posguerra.

Además, si los objetivos políticos del presunto perdedor son muy limitados, tal como demostrar capacidad de combate, contundencia o enviar mensajes, él podría reclamar acertadamente que logró los objetivos y, por consiguiente, ganó. En el desenlace de la guerra árabe-israelí en 1973 los egipcios habían cruzado el Canal de Suez, todavía mantenían fuerzas en el lado oriental y habían enfrentado a los israelíes. Políticamente, podían pasar por alto el hecho de que los israelíes ejecutaban un contraataque, habían aislado uno de los dos ejércitos de ataque egipcios, y estaban en posición de destruirlos completamente. Los egipcios se encontraban en una situación militar precaria, pero el presidente Anwar Sadat pudo negociar y aceptar el acuerdo de paz de Camp David precisamente (por lo menos para el pueblo egipcio) porque pudo declarar la victoria en la guerra. Por consiguiente, un bando puede ganar en grande sin que el otro bando necesariamente pierda en grande o incluso no pierda en absoluto.

Es igualmente posible que ninguno de los bandos gane. El Sr. Basil H. Liddell Hart escribió lo siguiente: “La paz por estancamiento, sustentada en un reconocimiento coincidente de las partes en la fortaleza del oponente, es por lo menos preferible a la paz por el agotamiento mutuo, y a menudo ha proporcionado un mejor fundamento para una paz perdurable.”¹⁰ Liddell Hart estaba insinuando que el no lograr la victoria algunas veces significa ganar. ¿Significa ello que no perder puede ser lo mismo que ganar? ¿Por qué no si esa es la meta política? Si se comienza una guerra en desventaja o hasta en una posición militar desventurada, ¿no es la sobrevivencia una forma de victoria? Si bien los estudiosos de la ética podrían cuestionar una decisión para emprender una guerra sin una esperanza verdadera de obtener la victoria, los políticos han descubierto que hacerlo es frecuentemente necesario.

¿Hay un aspecto temporal para ganar una guerra, ya sea, en términos de lograrla o en términos de sostener la evaluación con el tiempo? Evidentemente ganar una guerra toma cierta cantidad de tiempo, e igualmente evidente es que la cantidad de tiempo e iniciativas invertidas influirán en la evaluación de la situación política de posguerra. Una victoria estratégica también debe contar con una permanencia temporal; las evaluaciones racionales de la victoria jamás reconocerán el éxito si una condición de victoria es solamente sostenible por un periodo de semanas o meses. En vista de que la victoria en un nivel estratégico constituye una evaluación de resultados políticos, está sujeta a revisión. La victoria se puede reevaluar, ya sea, en términos de logros o contundencia, y por consiguiente no es necesariamente permanente. El grado de inestabilidad está relacionado directamente con la magnitud del logro y su contundencia. La IGM pareció una victoria anglo-francesa-estadounidense en 1918. Con el transcurrir del tiempo el grado de contundencia ha sido reevaluado. Ahora se considera generalmente el resultado como un éxito militar que no resolvió, y en algunos casos agravó, los asuntos geopolíticos fundamentales.

Las victorias tácticas y operacionales tienden a permanecer fijas debido a que poseen bases de análisis más sólidas. Solo muy pocas victorias en esos niveles están sujetas a la reinterpretación. Ello también constituye una verdad en las victorias estratégicas significativas y decisivas. Resulta mucho más difícil reevaluar una victoria total que resuelve contundentemente los asuntos políticos involucrados a reevaluar una situación que está ubicada en una posición inferior en la escala deslizante. ¿Afecta o debería afectar el coste en la victoria? Por supuesto que sí afecta. Liddell Hart señaló que una victoria es inútil si produce un quiebre en la economía, la fuerza militar o la sociedad del vencedor.¹¹ Efectivamente, el coste constituirá un factor en la ecuación de ganar o perder. Esta declaración nos hace regresar al punto de que es posible ganar tácticamente a un precio tan alto en hombres y pertrechos que el resultado final es el de una derrota estratégica. La clásica encapsulación de esta posibilidad se dio con el Rey Pyrrhus de Epirus de quien se presume que en el año 279 B.C. contestó a las felicitaciones



Cuerpo de Infantería de Marina. Sgto. Keith A. Milks

En una operación de cerco y búsqueda, denominada Asbury Park, integrantes del Cuerpo de Infantería de Marina realizan registro de hombres afganos en la aldea de Khabargho, en Afganistán, donde buscaban escondites de armas e insurgentes del Talibán.

recibidas por haber logrado la victoria en una guerra sangrienta contra los romanos señalando que otra victoria como esa lo habría destruido.¹²

¿Quién decide?

En vista de que las condiciones de la victoria se pueden medir razonablemente en el nivel táctico y en gran parte, en los niveles operacionales, quién decida el ganador o el perdedor en esos niveles no es especialmente polémico. No obstante, eso no es cierto, en el nivel estratégico, y el nivel operacional también puede tornarse contencioso dado que se funde con el estratégico. Si la victoria en el nivel estratégico constituye una evaluación de las condiciones políticas de la posguerra, entonces será crítico quien lleve a cabo la evaluación. ¿Decide el triunfador si ganó o perdió? ¿El vencido? ¿Ambos? ¿Qué tal un bando “imparcial” o desvinculado? ¿Pueden decidir un conjunto (equitativamente legítimo) de personas? Si la toma de decisión puede estar compuesta de múltiples personas, ¿podrían tomarse muchas

decisiones diferentes? Los asuntos aquí son interminables, y eso es solo para decidir quién llevará a cabo la evaluación. Hay un segundo conjunto de asuntos relacionados con la cuestión de qué criterios deberán ponerse en práctica. ¿Hay un conjunto de objetivos establecidos? ¿Están los criterios culturalmente fundamentados? ¿Son distintos los criterios para los diferentes tipos de guerra (total o limitada)? ¿Varían los criterios con el tiempo?

A pesar de su complejidad la cuestión de quién decide tiene una respuesta sencilla. Este relato ha definido la victoria final como una evaluación de las condiciones políticas de la posguerra; por lo tanto constituye un asunto político, y todos dan su opinión. De ahí que el problema ya no es quién decide sino cuál opinión es la importante, y eso es un asunto mucho más controlable. Los estadounidenses priorizan las opiniones que les interesan, a saber, (1) los ciudadanos estadounidenses; (2) las élites políticas y militares estadounidenses (la prioridad 1 y 2 combinadas

podrían presumirse como la opinión pública norteamericana sobre asuntos militares); (3) la opinión de amigos y aliados; y (4) la opinión mundial - esencialmente todos los demás. A medida que el asunto se disipa del foro político inmediato, el interés de la audiencia objetiva decae precipitosamente hasta que eventualmente solo los historiadores debaten sobre el asunto. Para ese entonces, la base para la evaluación de ganar y perder, ya ha sido establecida y los debates históricos se habrán ajustado basados en nuevas pruebas o consecuencias reveladas con el transcurso del tiempo.

¿Cómo se determina la opinión pública estadounidense? La determinación resulta de la confluencia de dos procesos. Primero, los líderes políticos intentan convencer al público. Ese intento será o no exitoso basado en los hechos de las circunstancias puntuales, el grado de persuasión del mensaje, y la legitimidad y veracidad percibida del comunicador. Los políticos con credibilidad respaldados por pruebas convincentes de logros militares y ganancias políticas pueden proclamar la victoria y sencillamente establecer el hecho. El segundo proceso parece más una prueba obscena expresada por la Corte Suprema de Justicia de EUA en 1964, las personas reconocen la victoria cuando la ven. Toman sus decisiones usando toda prueba disponible. Este es un proceso mucho más subjetivo que escapa rápidamente del control político o está controlado por fuerzas políticas atípicas. Por consiguiente, en el nivel estratégico en la victoria y en la derrota puede haber tantos asuntos de percepción pública e incluso política partidista, como de logros en el campo de batalla o en las negociaciones diplomáticas.

Por supuesto, un proceso análogo ocurre en el país u organización enemiga (si es o no actor estatal). ¿Quién decide en el campo enemigo y cómo es un hecho dependiente crítico pero muy acorde con la situación? Debería considerarse en el proceso de apreciación estratégica, aunque este artículo no pretende especular acerca de cómo podría funcionar.

Hay otro punto clave que se debe tomar en consideración. Clausewitz dijo que la victoria era tripartita. “Si en conclusión consideramos el concepto total de una victoria, encontraremos que consiste en tres elementos: la mayor pérdida de fortaleza material del enemigo, su pérdida

de moral y su abierta aceptación de lo anterior abandonando sus intenciones.”¹³ Esto resalta un hecho significativo sobre quién toma la decisión y cómo: para ser eficaz, ambos bandos tienen que reconocer su rectitud. Clausewitz estaba tratando la victoria táctica donde sus tres puntos, por lo regular, se hacen evidentes. En el nivel estratégico la evaluación es mucho más difícil y discutible. Sin embargo, admitir la pérdida, constituye una advertencia importante para todos los niveles y todos los niveles se entrelaza con el asunto de quién toma las decisiones. Esta característica se torna particularmente evidente en el nivel táctico, pero hay ocasiones en que un bando o el otro se rehúsan a aceptar la evidente derrota, por una u otra razón, y continúa la batalla. La aceptación de la derrota hace discutible el asunto de quién decide quién es el ganador. Ambos bando reconocen el resultado, y resulta difícil incluso para la reinterpretación más radical el refutar la decisión básica.

Tradicionalmente, los gobiernos exteriorizan que han sido derrotados cuando firman alguna forma de acuerdo o tratado de paz, mientras que los ejércitos reconocen la derrota rindiéndose formalmente o quizás acordando un armisticio. Estos constituyen actos simbólicos sumamente importantes como reconocimiento de la victoria y la derrota; constituyen una parte integral y quizás esencial de la mitología política y social de la victoria. Las ceremonias formales de reconocimiento de la victoria y derrota son sumamente importantes y significativas. Sin embargo, dichas ceremonias deben ser auténticas para que sean útiles. Las ceremonias ideadas solamente con el propósito de realizar una rendición formal no convencen a la audiencia objetivo.

El pensamiento actual respalda la creencia de que no habrá tales ceremonias al término de la guerra contra el terrorismo y es probablemente correcto. La diferencia en la guerra contra el terrorismo es que el enemigo es un actor no estatal. No hay procedimientos internacionalmente reconocidos para aceptar la derrota de actores no estatales, y si los hubiera, ningún estado podría arriesgarse a legitimar a tal actor aceptando oficialmente su rendición. Si los actores no estatales imitan de alguna manera la característica trinitaria de los estados, el impacto de la rendición formal podría ser similar, pero la amplitud de tal semejanza es actualmente confusa.

Entonces, ¿qué conclusión se puede sacar hasta ahora sobre la victoria en una guerra? Es una evaluación de dos variables, logro y contundencia, en tres niveles: el táctico, operacional, y estratégico. En el nivel táctico y en la mayoría de los casos en el nivel operacional la victoria constituye una condición militar y la evaluación descansa en un criterio militar razonablemente bien entendido. En el nivel estratégico (y las partes del nivel operacional que traslapan directamente el nivel estratégico) la opinión pública decide quién gana o pierde y hasta qué punto, basada en una evaluación de las condiciones políticas de la posguerra. La situación militar según la entienda o interprete el público jugará, obviamente, un papel enorme en la evaluación, pero el criterio prevaleciente será político. Para que sea eficaz, una victoria necesita ser reconocida y aceptada por el adversario y sostenida en el tiempo. Por consiguiente, la victoria estratégica en la guerra constituye una evaluación positiva de la situación política de la posguerra en términos de logro y contundencia que es reconocida, sustentable y resuelve los asuntos políticos fundamentales. De forma semejante, las victorias tácticas constituyen los resultados militares en el campo de batalla que logran su propósito y da a un bando una ventaja significativa y reconocida sobre su adversario. El sustituir el nivel “operacional” por el nivel “táctico” y eliminar el “campo de batalla” en esta definición produce una satisfactoria definición de la victoria operacional.

¿Cómo se logra la victoria?

Teóricamente, cómo ganar una guerra es bastante sencillo, lograrlo es difícil. Clausewitz señaló que la guerra era tanto una lucha física como moral. Su receta para la victoria era sencilla: “Si deseas superar a tu enemigo tienes que igualar tus iniciativas contra su poder de resistencia, el cual puede expresarse como el producto de dos factores inseparables: el total de los medios a su disposición y la fuerza de su voluntad”.¹⁴ Uno puede expresarlo en la siguiente fórmula matemática: $R = M \times V$

La R representa el poder de resistencia, la M constituye los medios totales disponibles y la V es la fortaleza de su voluntad. La victoria se logra cuando la R se acerca a Cero; es decir, a medida que el poder de resistencia se debilita

hasta alcanzar un nivel ineficaz. Un adversario puede llevar la R hacia cero reduciendo ya sea la M o la V (o ambas).

El concepto tradicional de ganar una guerra se basa en reducir los medios de resistencia del enemigo. Por lo regular, eso se logra destruyendo o neutralizando la fuerza militar enemiga o, como mínimo, desgastarla hasta el punto de la ineficacia. El propósito implícito es negar al enemigo la capacidad de resistir de manera que uno pueda imponer su voluntad sin enfrentar resistencia. El truco siempre ha sido cómo se puede destruir o desgastar las capacidades del enemigo. Otro enfoque físico intenta usar la parálisis para evitar la destrucción o el desgaste. El concepto consiste en que uno paraliza los sistemas vitales del enemigo, especialmente, el mando y control, para hacer la resistencia ineficaz.¹⁵ El mecanismo para lograr la victoria continua colocando al enemigo en una situación en donde las fuerzas armadas del adversario fuerzas armadas pueden imponer directamente su voluntad.

El atacar psicológicamente para reducir la voluntad del enemigo de oponer resistencia funciona de manera distinta. El propósito de toda acción no es el de colocarse uno mismo en posición de imponer su voluntad sino de hacer que el enemigo pierda la suya y se rinda. Si hay algo de cierto en la descripción de Clausewitz acerca de las fuerzas que interactúan en la guerra como el pueblo, el gobierno y los ejércitos, entonces es posible atribuir una voluntad a cada una.¹⁶ ¿La voluntad de quién cuenta más? El General y teórico francés André Beaufre escribió lo siguiente:

¿A quién deseamos convencer? En última instancia tiene que ser al gobierno enemigo pero en algunos casos sería más fácil trabajar con las personalidades principales (v.g., Chamberlain en el distrito municipal de Bad Godesberg o en Munich), escogiendo los temas más susceptibles para discutir con ellos. Por otra parte, podría ser mejor trabajar directamente sobre cierta sección de la opinión pública que presente alguna resistencia contra el gobierno o un gobierno aliado influyente, o por medio de la ONU.¹⁷ Indistintamente de la ruta que siguió, Beaufre se concentró en quebrantar la voluntad del gobierno enemigo. La teoría de la Contrainsurgencia (COIN) provee una perspectiva diferente. En la Teoría COIN, obtener



Ejército de EUA, Cabo Daniel Love

Un enfermero de las Fuerzas Especiales trata las lesiones de otro soldado del Ejército de EUA, sufridas en una explosión de lanzacohetes mientras luchaban contra los talibanes en el distrito de Sangin, en la provincia de Helmand, en Afganistán, el 10 de abril de 2007.

el apoyo del pueblo constituye la finalidad de la guerra. Por consiguiente, la voluntad del pueblo cuenta más, controlándola es como uno gana la guerra. Expuesto nuevamente en términos de una teoría de victoria, la población constituye el objetivo estratégico en la teoría COIN dado que ganar la aprobación de la población equivale prácticamente a ganar el conflicto.

Estos ejemplos dan lugar a la posibilidad de que la voluntad más importante pueda ser, en gran medida, un asunto relacionado con el tipo de guerra que uno esté peleando. Dicha situación refleja el dictamen de Clausewitz de que la primera y más importante acción de un comandante y gobernante es la de entender la naturaleza de la guerra en la cual está a punto de entrar.¹⁸ En una guerra total, uno probablemente tendrá que quebrar, como mínimo, la voluntad del gobierno y del pueblo. Podría tener que fisurar los tres elementos, lo cual indudablemente es indispensable para lograr un arreglo duradero. En las guerras limitadas, uno podría solo tener que quebrantar la voluntad del gobierno, presumiendo que hay un control

gubernamental suficiente para imponer su decisión. A manera de advertencia, no hay garantía de que el quebrantar la voluntad de una de las ramas de esta trinidad producirá la victoria o que ambos bandos disputarán la misma voluntad. Una segunda advertencia es que el modelo podría no encajar bien en los actores no estatales.

En los enfoques orientados hacia la voluntad, los efectos físicos también son importantes y son típicamente el método principal. La diferencia radica en la intención. El resultado deseado de un enfoque psicológico es el quiebre de la voluntad en lugar de dejar al enemigo sin capacidad de resistir. Por ejemplo, el teórico italiano del poder aéreo Giulio Douhet quiso usar la estrategia de bombardeo para atacar la voluntad del pueblo y del gobierno enemigo. El bombardero podía sobrevolar a las fuerzas acampadas y atacar directamente las ciudades enemigas. La intención era quebrantar la moral.¹⁹ Dicha estrategia, la cual es el corazón de la teoría de bombardeo estratégico, tiene sin embargo que funcionar inequívocamente. Una manera comprobada

de quebrantar la voluntad es convenciendo al enemigo de que la resistencia es inútil; el coste de la resistencia excede la ganancia potencial.

El único método actualmente disponible para atacar directamente la voluntad son las operaciones de información; todas las demás opciones atacan indirectamente a través de algún otro aspecto presumiendo influir la voluntad. Sin embargo, las operaciones de información constituyen instrumentos poco precisos cuyo impacto resulta difícil de predecir o determinar. A la inversa, si la victoria es una evaluación, las operaciones de información son estratégicamente críticas para decidir quién es el ganador. La incapacidad de los estadounidenses de dominar intelectual, física o psicológicamente este aspecto de la guerra, en una era en donde el control de información es imposible de obtener, juega un papel predominante en nuestra percibida incapacidad actual para lograr resultados estratégicos positivos en Irak y Afganistán.

¿Cuál es la conclusión? La victoria en la guerra consiste en quebrantar la voluntad. Resulta imposible eliminar completamente los medios de resistencia. En teoría, siempre habrá un soldado enemigo armado con un puñal quien estará dispuesto a dar su vida para continuar la lucha. Destruir los medios del enemigo sin quebrantar su voluntad lo dejará con un enemigo menos competente pero aún hostil. A la inversa, quebrantar la voluntad de resistir culminará la guerra sin consideración a las capacidades de combate que aun posea el enemigo. De ahí que, el asunto se torna mucho más práctico: ¿Cómo se quebranta la voluntad del enemigo? En esta pregunta es donde se retorna al argumento. La voluntad es un concepto difícil de definir, mucho menos atacar directamente, de manera que las fuerzas atacan invariablemente a las fuerzas enemigas como un método, no para reducir a cero su poder de resistencia sino como un medio para quebrantar su voluntad a fin de lograr la victoria.

Connotaciones para la guerra

La guerra tiene que ver con ganar. Este no es un concepto nuevo. Sun Tzu lo expresó de la siguiente manera: “La victoria constituye el objetivo principal de la guerra,” hace miles de años.²⁰ Aún la lucha en situaciones imposibles se lleva a cabo con la esperanza de lograr la

victoria, ya sea sólo por un milagro o solamente para sobrevivir la contienda.

El hecho de que la guerra sea para ganarla no significa que se circunscriba a la victoria. Se puede ganar una guerra, especialmente una guerra limitada, sin lograr la victoria; aquí es donde la diferencia de palabras se torna significativa. Se puede utilizar legítimamente las fuerzas militares para lograr una meta que no constituyen una victoria total o para obtener una ventaja política inmediata sin intentar resolver los asuntos fundamentales. El punto es que la guerra es política y consecuentemente, a fin de cuentas, la victoria constituye un asunto político.

¿Ha respondido este análisis (o siquiera formulado) todas las preguntas relevantes? Evidentemente no. Hay mucho trabajo por hacer en este ámbito. La esperanza es que estas ideas puedan fomentar la discusión. Si no, los países podrían incluso terminar el siglo XXI lamentando su incapacidad de transformar las espectaculares victorias tácticas en resultados estratégicos decisivos. **MR**

NOTAS

1. Ver el ejemplo de Donald Schon, *The Reflective Practitioner: How Professionals Think in Action* (New York: Basic Books, 1983).
2. Bradford Lee en la Escuela Superior de Guerra Naval ha estado trabajando en un concepto que él denomina una teoría de la victoria la cual es muy interesante; sin embargo, es más una teoría de cómo ganar contiendas específicas contra enemigos específicos en los términos desarrollados en este artículo.
3. Colin S. Gray, *Defining and Achieving Decisive Victory* (Carlisle, Pensilvania: Escuela Superior de Guerra del Ejército de EUA, Instituto de Estudios Estratégicos, 2002).
4. William C. Martel, *Victory in War: Foundations of Modern Military Policy* (Nueva York: Cambridge Univ. Press, 2007).
5. Harry G. Summers, Jr., *On Strategy: The Vietnam War in Context* (Carlisle, Pensilvania: Escuela de Guerra del Ejército de EE. UU., Instituto de Estudios Estratégicos, 1981, quinta edición 1989), 1.
6. Martel, 94 - 95; Gray, 9 -10.
7. Gray, *ibid.*
8. Martel, 2, 87.
9. Carl von Clausewitz, *On War*, Michael Howard y Peter Paret, eds. (Princeton, Nueva Jersey: Universidad de Princeton. Press, 1989), 92.
10. Basil H Liddell Hart, *Strategy* (Nueva York: Frederick A Praeger, 1954 reimpresión 1967), 370.
11. *Ibid.*, 366-70.
12. Plutarch, “*Pyrrhus*”, John Dryden, trad., <http://classics.mit.edu/Plutarch/pyrrhus.html>.
13. Clausewitz, 233 -34.
14. *Ibid.*, 77.
15. John A. Warden III, “The Enemy as a System”, revista *Airpower*, 9 (Primavera de 1995), p. 41-55.
16. Clausewitz, 89.
17. André Beaufre, *An Introduction of Strategy*, con la referencia especial en *Problems of Defense, Politics, Economics, and Diplomacy in the Nuclear Age*, R.H. Barry, trans. (Londres: Farber y Farber, 1965), p. 24.
18. Clausewitz, p. 88-89.
19. David Jablonsky, “Editor’s Introduction” en David Jablonsky, ed., *Roots of Strategy*, libro 4: 4 Clásicos Militares (Mechanicsburg, Pensilvania: libros de Stackpole 1999), 270-I; Azar Gat, *A History of Military Thought: From the Enlightenment to the Cold War* (Nueva York: Universidad de Oxford. Press, 2001), 577-81.
20. Sun Tzu, *The Art of War*, Samuel B.Griffith, trans. (Nueva York: Universidad de Oxford. Press, 1963, 1973), p. 73.