

El propósito del diseño de la misión

Cómo comprender los cuatro tipos de enfoques operacionales

Simon Murden, Doctor en Filosofía

CUANDO EL PRINCIPAL, supremo y más general acto de juicio que los políticos y comandantes deben hacer, es establecer, “según Clausewitz, el tipo de guerra en la cual se comprometen, sin confundirla ni intentar convertirla en algo ajeno a su naturaleza”, es aleccionador darse cuenta cuán a menudo se equivocan.¹ En la actualidad, la dificultad que tienen los líderes políticos para expresar objetivos claros y coherentes es un grave problema. Ninguna cantidad de pensamiento informado sobre conceptos y planes hubiera impedido las deficiencias en la planificación que ensombrecieron la ocupación de Irak en 2003. Pero más allá del humo y espejos políticos, la misma planificación operativa, a menudo, no genera el nivel de comprensión necesario para librar guerras en entornos sociales complejos. En Afganistán e Irak, los planificadores militares presiden inadecuados enfoques operacionales y tácticos y se demoraron en percibir, comprender y gestionar las transiciones. Aprender en el trabajo resultó ser un negocio costoso y los propósitos estratégicos tuvieron que abandonarse en el camino.



(Sgto. Matthew C. Moeller, Ejército de EUA)

Soldados estadounidenses del 2º Equipo de Combate de Brigada de la 1ª División de Infantería planean su próximo movimiento en las operaciones de combate en Korengal, Afganistán, 22 de abril de 2009.

En virtud de Afganistán e Irak, se ha discutido mucho la aparente carencia de planificación operativa. En los enfoques adicionales de la planificación, los comandantes, a menudo, tratan con el componente conceptual de las operaciones de una manera bastante intuitiva. El concepto de las operaciones fue presumido, a menudo, en la guía inicial del comandante y la formulación de objetivos. Sin embargo, en el contexto de las guerras actuales, en la compleja configuración social, es poco probable conocer suficientemente acerca del contexto político, entorno operacional y opositores

Simon Murden es disertador en estrategia y asuntos internacionales para la Universidad Plymouth en la Escuela Naval Real Britannia en Dartmouth, Reino Unido. Es egresado de las universidades de Durham y

Exeter y autor de los libros titulados Islam, the Middle East, and the New Global Hegemony y The Problem of Force: Grappling with the Global Battlefield.

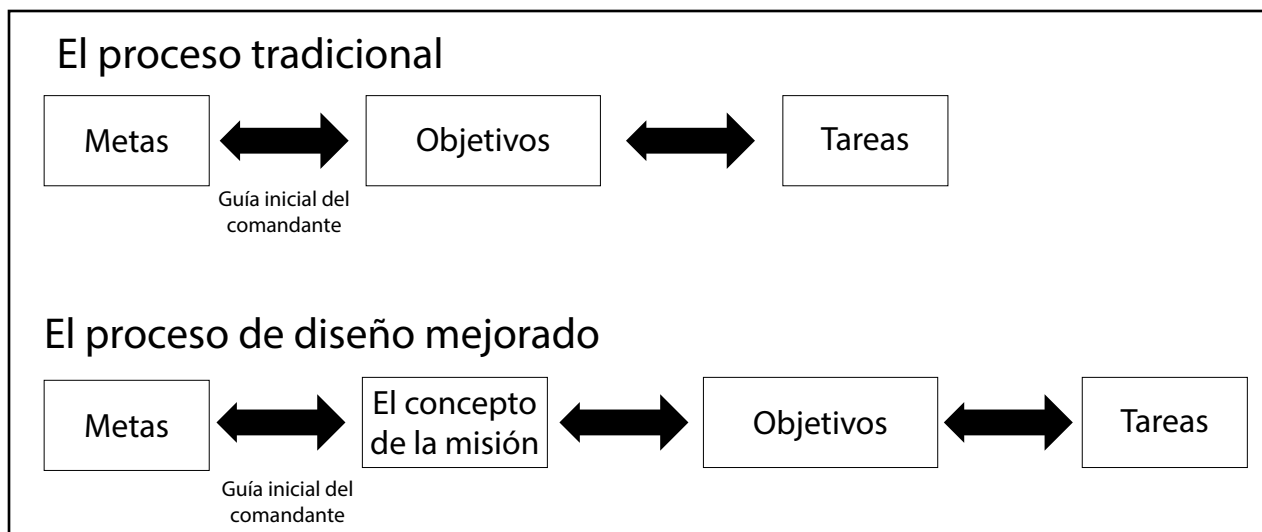


Figura 1 - Las etapas del proceso de planificación

para hacer juicios plenamente informados y, un concepto mal evaluado de las operaciones es probable que vaya directamente a la escuela de golpes duros. Lo que parece haber sido necesario fue un proceso de planificación más colaborativo que sacara conclusiones de una base de conocimiento más general para comprender mejor la complejidad y las opciones conceptuales disponibles.

El Ejército de EUA, trató el déficit conceptual con el “diseño” y el trabajo principal del Comando de Doctrina de Armas Combinadas y de la Escuela de Estudios Militares Avanzados es promover una reforma de curso y redactar nuevas doctrinas.² El Diseño podría ser institucionalizado en el Manual de Campaña (FM) 3-0, *Operations* y el FM 5-0, *The Operations Process* y, se describe una “metodología para poner en práctica el pensamiento crítico y creativo a fin de comprender, visualizar problemas complejos y mal estructurados y, elaborar metodologías para resolverlos”.³

En comparación con la planificación adicional, un diseño-más proceso, concibe un manejo mucho más sistemático del componente conceptual (Figura 1). Una vez que los propósitos estratégicos habían sido estipulados por las autoridades del comando nacional e interpretados en la guía del comandante, un equipo de diseño tenía que revisar una masa de información potencialmente relevante sobre el ambiente operacional, el problema

inminente y las opciones de enfoques operacionales disponibles.⁴ Entonces, luego de filtrar la información clave del marco ambiental, marco del problema y espacio de aproximación operacional, podía sintetizarse un concepto de diseño inicial; era esencialmente una hipótesis sobre la solución del problema. Después, el concepto de diseño debía procesarse en una narrativa y visualización de la campaña que podía ser entregada a los planificadores, la cual informaba la selección de objetivos y tareas (y se centraba en las funciones de la guerra relacionada con inteligencia, generación de fuerza, movimiento, acción cinética, logística, etcétera) a través del proceso de toma de decisiones militares.

El diseño prometió crear un mejor vínculo de los problemas estratégicos y lograr el resultado deseado por medio de una mejor alineación de metas, propósitos, objetivos y tareas de la misión. En este sentido, si los diseñadores produjeron una comprensión del por qué y el qué de una misión, los planificadores extendieron en detalle el qué y el cómo (Figura 2).⁵ Sin embargo, si bien la necesidad del diseño y el proceso por el cual podía emprenderse fue bien descrito en el discurso emergente y doctrina, una metodología para la entrega de los productos del diseño fue menos que bien elaborada, lo que hizo que los diseñadores usaran sus propias descripciones y visualizaciones.⁶

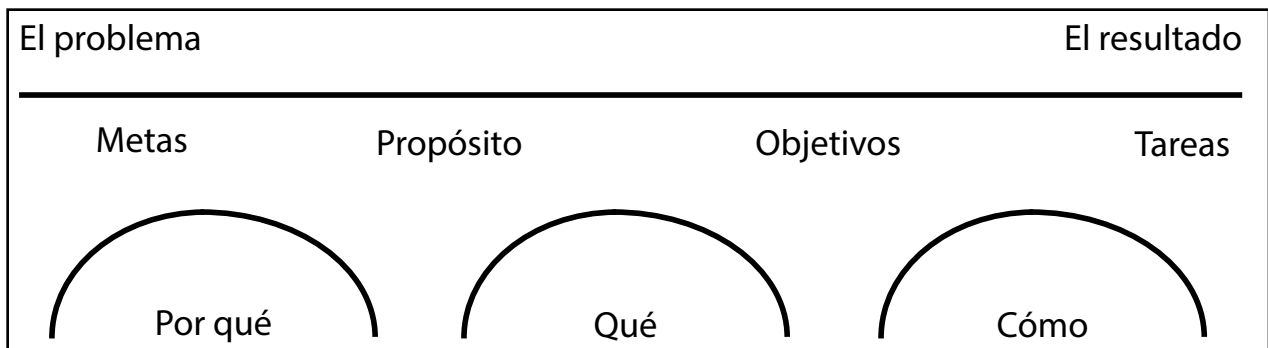


Figura 2 - Cómo vincular el por qué, qué y cómo de la misión

Ya existía un número de conceptos que podían apoyar el diseño, en particular las Operaciones basadas en efectos (EBO, por sus siglas en inglés) y las Operaciones de Espectro Total (FSO, por sus siglas en inglés), sin embargo, hubo problemas con ambas. Los problemas con las EBO son bien conocidos.⁷ Y, si bien las FSO eran una herramienta útil para describir las diferentes combinaciones de las operaciones de ofensiva, defensiva y estabilización que podrían incluirse en una operación dada, no encarnaba en sí el propósito subyacente de una misión; siendo el propósito de por qué algo se tiene que hacer a un oponente y con qué fin. El FM 3-0 simplemente señaló que las operaciones de Espectro Total comienzan con el concepto del comandante sobre las operaciones “basadas en una idea concreta de cómo llevar a cabo la misión”.⁸ En otras palabras, las FSO fueron eficaces en la construcción del componente “qué y cómo” del vínculo de la misión, pero fue de menos ayuda en la parte del “qué y por qué”. Y, si el concepto operacional no capta plenamente el propósito de una misión, tampoco captará la esencia de la guerra, una guerra en la que se comprometió. El diseño necesitaba ser claro sobre los porqués de las misiones y, según lo que expuso el Mayor Ben Zweibelson en *Military Review*, esto significaba encontrar distintas maneras de comprensión, cuestionamiento y solución de los problemas en el proceso de diseño: Según lo expresó Zweibelson, en lugar de mirar por encima de las “piezas de ajedrez” que están en juego y lo que puede hacerse o no en el tablero de ajedrez, se deben formular preguntas más profundas

sobre la naturaleza de la destreza, los motivos que impulsan a los jugadores y el propósito de los juegos en conjunto.⁹ El diseño era más el reino de las preguntas “centradas en el por qué” que el reino de las “centradas en el qué”, aunque los diseñadores tuvieron que, finalmente, sintetizar ambas.¹⁰ Zweibelson señaló que los “productos de diseño deben lograr un equilibrio entre una comprensión profunda y la capacidad de explicarlos en el lenguaje preferido de la organización. El producto de diseño debe ser compatible con la planificación detallada y ejecución táctica.”¹¹

El argumento que se expone en este artículo es que, “el por qué y el qué” y “el qué y el cómo” de la planificación de la misión se puede sintetizar y visualizar mejor al moldear la interacción entre dos variables que captan la esencia del propósito de la misión—un concepto de guerra y un concepto de acción/operaciones— con el vínculo entre ellos que indica cuatro tipos básicos de enfoques operacionales (Figura 3). El modelo ofrece una visión holística del propósito de la misión (de por qué a qué), pero también puede impartir la intención de la misión a los planificadores (del qué al cómo). Otros conceptos y técnicas para librar guerras también pueden ser contextualizados en la visualización. Diferentes enfoques operacionales están asociados con distintas teorías, conceptos y doctrinas de apoyo. Al referirnos a un número de casos históricos, en este artículo se destacará algunos de los factores que pueden interponerse cuando se elabora el enfoque operacional más adecuado para una misión.

Cómo comprender el por qué y el qué de la misión: El concepto de guerra

La guerra es una interacción, un duelo con metas políticas perseguidas con un propósito (por qué se tiene que hacer algo a un oponente y con qué fin) calibrada para prevalecer en el duelo y así lograr la meta. En el libro titulado *On War*, Clausewitz desarrolló un concepto de guerra en el que fundamentalmente, había dos clases de propósitos: el primero era totalmente dominar al oponente, si no destruirlo completamente; el segundo, era el propósito más limitado de extraer concesiones de un oponente. Pero el propósito limitado no necesariamente significa medios limitados en los que ambos propósitos exigen la destrucción de la voluntad y capacidad que tiene el oponente para resistir.¹² Sin embargo, Clausewitz demostró una

creciente concienciación de que el ideal de dominar la voluntad y capacidad del opositor puede ser modificada por las presiones y consideraciones políticas. No todas las guerras pueden o deben ser libradas con el máximo esfuerzo y extensión; “en la guerra, muchos caminos conducen al éxito”.¹³

En realidad, la guerra total y limitada, está normalmente calibrada en un nivel diferente al de la destructividad. El propósito de la guerra total—por consiguiente, debe ser descrito como guerra decisiva—aquella que implica el derrocamiento o destrucción de la voluntad y capacidad del enemigo para resistir. Por consiguiente, el propósito de la guerra limitada se describirá como una guerra persuasiva—que principalmente involucra un intento de persuadir al enemigo a rendirse, o llegar a un acuerdo.¹⁴ La guerra persuasiva puede incluir el

uso de sustanciales incrementos de violencia, pero, en última instancia, no es destruir la voluntad y capacidad del oponente, más bien cambiar su voluntad y comportamiento que no tienen que ver con la guerra decisiva. Por lo tanto, en el concepto de guerra representado en la Figura 3, el grado de decisión-persuasión está calibrado según la intensidad de destruir la voluntad y capacidad del enemigo para resistir (decisión), versus la intención más limitada de actuar según la voluntad y comportamiento del adversario (persuasión).

A menudo, la diferencia que existe entre el propósito persuasivo y el decisivo se refleja en el dominio de la información de la guerra. La fuerza involucrada en la guerra decisiva es probable que sea la información centrada en las operaciones concebidas para desmoralizar, confundir y desviar la fuerza de la oposición mientras se destruye su voluntad y *capacidad* para resistir.

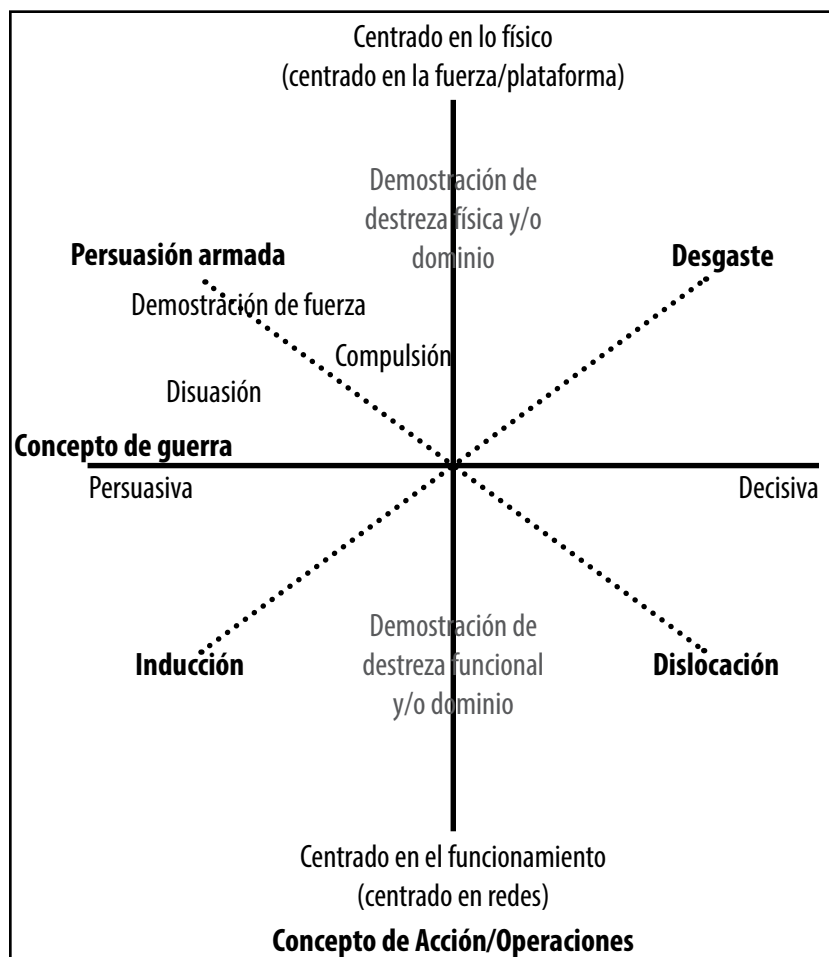


Figura 3 - Vínculo del concepto de guerra y el concepto de participación/operaciones

La fuerza que participa en la guerra de persuasión tiende a estar más interesada en cambiar las mentes y comportamientos humanos a través de incentivos y desincentivos, negociación y compromiso.

Cómo comprender el “qué y cómo” de la misión: El concepto de acción/operación

El conceptualizar el “qué y cómo” de una misión no es algo sencillo. La manera en que la batalla se planifica cambia con el tiempo y hay numerosas maneras, igualmente válidas, de representar cómo el combate ha de llevarse a cabo. El mismo Clausewitz uso una distinción entre ofensa y defensa para emitir información sobre la batalla y campaña, sin embargo, era consciente de que cada época produce su propio *modus operandi*.¹⁵ La sugerencia planteada en el presente artículo es que, tal vez la mejor manera de captar la esencia de las operaciones en el mundo contemporáneo no es a través de la diferenciación entre la defensa y ofensiva, sino en términos de grados relativos de la posición céntrica física y funcional.

Evidentemente, casi todos los combates incorporan un elemento físico y funcional, pero las diferencias son evidentes en grados de énfasis. Una fuerza con un enfoque centrado en lo físico, en cuanto a la participación y las operaciones, tiende a pensar primero en el duelo con el oponente y, más importante, en término del choque de fuerzas, a saber: personal, plataforma de armas y apoyo logístico. Por otro lado, una fuerza con un enfoque relativamente centrado en el funcionamiento, está inclinada y debe poder explorar el campo de batalla, en cuanto a los nodos y enlaces de los sistemas de funcionamiento de su oponente al priorizar los ataques que tienen que ver con los blancos de mando y control, embotellamientos en el despliegue y logística, o algunos aspectos del contexto político general en el que opera la fuerza del enemigo.

Cómo sintetizar el “por qué, qué, cómo”: Los cuatro enfoques de las operaciones

El mismo Clausewitz, no completó su concepto de la guerra ni el concepto de las operaciones de

combate de alguna manera sistemática. Tal vez, es una de las cosas en la que todavía trabajaba al momento de su muerte. En *On War*, Michael Howard señaló lo siguiente:

Los dos tipos de guerra y la probabilidad de que cada una deba llevarse a cabo bajo distintos principios reciben... solo un vistazo de las referencias. En general, la estrategia que se aborda en este libro, sencillamente, es la estrategia según la percibió Clausewitz y Napoleón.: la guerra es tan absoluta como pueda hacerla los dictados de una motivación política.¹⁶

En toda misión, los líderes políticos y militares, deliberadamente o no —deben determinar qué concepto de guerra y concepto de acción/operaciones han de ser adoptados y por qué. En lo que corresponde a la Figura 3, queda claro que una vez que los líderes eligen sus opciones entre los diferentes conceptos de guerra y de acción/operaciones, hay cuatro tipos básicos de enfoque operacional, a saber: el *desgaste*, la *dislocación*, la *persuasión armada* y la *inducción*.

Si bien, en principio, cualquier misión podría abordarse con cualquiera de los cuatro tipos de enfoques operacionales, en la práctica, a menudo, las opciones son limitadas. Los líderes políticos y militares pueden tener ideas preconcebidas acerca del propósito de las guerras y cómo librarlas. Las opciones disponibles para los líderes, también pueden verse limitadas por la naturaleza de sus propias capacidades militares, o porque ciertos tipos de enfoques operacionales les son impuestos por un oponente. Los Estados poderosos que poseen fuerzas armadas mucho mejor equipadas, tendrán disponibles más enfoques operacionales.

El otro punto por hacer es que los dos ejes mostrados en la Figura 3, representan espectros. En este sentido, ningún enfoque operacional puede completamente separarse de los otros. Probablemente, el que todas las misiones incorporen los rasgos de más de uno de los cuatro enfoques, podría ser deliberadamente entrelazado para lograr metas generales de la misión. Uno de los cuatro enfoques puede ser adecuado en un determinado momento y lugar. Y, la mayoría de

las campañas cambian con el tiempo, ya sea, por diseño o según se desarrolle el duelo entre los opositores.

El desgaste

Si el propósito es buscar la derrota de un oponente y se adopta un concepto relativamente centrado en lo físico de acción/operaciones, el enfoque operacional es uno de desgaste. En los siglos XIX y XX en Europa, el desgaste era el enfoque operacional dominante en el resultado de las guerras determinado en el combate entre ejércitos de hombres, armas, tanques, aviones, barcos, etcétera. Además, el periodo se asoció con los conceptos y doctrinas, tales como la geometría de Jomini, que prometía provocar un desgaste más eficiente. Si bien la capacidad del ejército alemán para maniobrar sus fuerzas hizo más que amenazar a sus oponentes con una eventual crisis de funcionamiento, al aglomerarse a través de las aéreas de retaguardia y logística de apoyo, etcétera, la batalla de cerco masivo permaneció un tipo de enfoque muy centrado en lo físico. Y, en todo caso, el estilo de desgaste de maniobra del ejército alemán, completamente terminaría en un choque en el Frente occidental en la Primera Guerra Mundial. En cuanto al desafío de la planificación, el desgaste es relativamente sencillo; por lo tanto, las formas tradicionales del proceso de planificación pueden ser suficientes.

La dislocación

Donde el propósito de la guerra es la derrota decisiva de un oponente, principalmente, por medio de un ataque sistemático en sus sistemas de funcionamiento, el enfoque operacional es lo que podría llamarse una dislocación. A lo largo de la historia, los ejércitos han atacado tanto la existencia física de su oponente como la manera en que operaba. Para Alejandro Magno, al proceso físico y moral del ejército Macedonio le falta mucho, pero algunas de sus más grandes victorias fueron obtenidas porque comprendió cómo interrumpir el funcionamiento del adversario: específicamente, cómo un ataque de penetración contra el comandante del adversario, ya sea, exitoso o no, podía

socavar la capacidad de ejecución sumamente jerárquica de los ejércitos para permanecer en el campo de batalla.

En el siglo XX, la posibilidad de elegir un método de dislocación fue, en gran medida, aumentado por la nueva tecnología. La batalla de dislocación moderna surgió del estancamiento de desgaste de la Primera Guerra Mundial. El ejército alemán, por mucho tiempo, prefirió un estilo de maniobra de desgaste, que desarrollaría lo que se llegó a conocer como la *Blitzkrieg*. Si bien, la Segunda Guerra Mundial, eventualmente, resultaría en un desgaste gigantesco, el ejército alemán, inicialmente obtendría gran éxito con el uso de las penetraciones aeroterrrestres motorizadas con objetivos orientados a la dislocación a distancia, junto con técnicas que enviaban pulsaciones de interrupción física, moral y temporal, a través de fuerzas opositoras. La batalla de dislocación usa el elemento sorpresa, movilidad y engaño para avanzar, dislocar, (para hacer irrelevantes las disposiciones del adversario e ignorar su mayor fuerza física) y perturbar (la cohesión del oponente, posicionamiento y fuerza de voluntad).

Los teóricos del poderío aéreo de EUA no estaban tan lejos. En medio de la guerra aérea estratégica sobre Europa, la Fuerza Aérea del Ejército de EUA aspiró a contar con un enfoque distinto al del desgaste, presionado por el Comando de Bombardeo de la RAF y el mapeo de los sistemas de la economía de guerra alemana, los planificadores estadounidenses analizaron el campo de batalla para encontrar los nodos clave y enlaces (cojinetes de balas, aceite sintético y puentes), la localización y adquisición de blancos que podía tener un efecto desproporcionadamente grande sobre el funcionamiento del enemigo. En la última parte del siglo XX, Estados Unidos pasaría a desarrollar las tecnologías y conceptos que traerían el enfoque centrado en el funcionamiento a un nuevo nivel. El coronel estadounidense John Warden, describe un cambio histórico en cuanto a qué era posible pensar hacerle al funcionamiento de un oponente y que el enfoque debía ser redactado

como las EBO. Ya para la década de los años 80, el Ejército de EUA también había desarrollado la batalla aeroterrestre.¹⁷

La persuasión armada

Si el propósito del duelo es persuadir al oponente para que haga su voluntad como consecuencia de un método centrado en lo físico, el enfoque operacional es uno de *persuasión armada* que incluye presión y disuasión. El obligar a un oponente a que deje de hacer algo o ceder a cierta demanda, puede implicar el uso de cantidades considerables de fuerza, sin embargo, es el *efecto psicológico* de la amenaza o el actual uso de la fuerza la que tiene la intención de lograr el resultado deseado. La “demostración de fuerza” y la demostración de destreza física son las especialidades predominantes. El intento de *disuadir* a un oponente a tomar un curso de acción que de lo contrario podría elegir no tomar, suele encarnar los niveles más bajos de verdadera fuerza, aunque, a menudo, se basa en la amenaza de desencadenar una gran fuerza física. Es la amenaza de posible fracaso que se transmite al adversario (negación) y/o la posibilidad de pérdidas (castigo) lo que persuade al oponente para abstenerse de exhibir el comportamiento indeseado.

Las persuasiones armadas tienden a escalar, tal vez, mejor demostrado por el registro de bombardeo estratégico en el siglo XX. Si la disuasión fracasa, la persuasión armada, rápidamente, puede ser necesaria y, posteriormente, o a través de los límites persuasivos decisivos hacia el desgaste total. Sin embargo, la persuasión armada constituye el enfoque operativo dominante en el equilibrio estadounidense-soviético principal durante más de 40 años de la guerra Fría.

La inducción

Cuando se persigue un método persuasivo con un enfoque centrado en el funcionamiento, el enfoque es lo que podría llamarse una *inducción*. Al tomar en consideración que la esencia de la persuasión armada es cambiar el comportamiento y voluntad del oponente en virtud de la intimidación física y daño físico verdadero,

la inducción está más interesada en cambiar el funcionamiento, sistemas de funcionamiento y contexto en el que opera el oponente. Si bien, a menudo, el incentivo implica una negociación directa, un enfoque de inducción puede lograr su propósito sin necesariamente forzar un momento consciente de decisión por parte del oponente; en ocasiones, el oponente imperceptiblemente evoluciona o lo hacen evolucionar para que haga otra cosa, o sea algo distinto.

La inducción puede implicar el uso de la fuerza como un precursor de otras técnicas de inducción, o como una herramienta inductora en sí. Sin embargo, puesto que el uso de la fuerza, a menudo, produce resistencia en contra de la inducción al cambio en el sistema del oponente, o en su entorno general, la misma tiende a involucrar técnicas que no tienen que ver con la guerra, lo que incluye, negociación, creación de sistemas alternativos de funcionamiento, elaboración de nuevas historias sociales y abordar las causas profundas del conflicto en el ambiente más general. Cuando un oponente se rehúsa en sí a cambiar, o no se le puede persuadir debido a algunas consideraciones políticas o fricciones, cambiar todo el contexto en el cual opera el oponente puede ser la única vía. No hace falta decir que, este enfoque de inducción menos directo probablemente requiere mucho tiempo y recursos.

El enfoque tipo inducción se ha relacionado con las operaciones de contrainsurgencia y estabilización de algunos Estados occidentales centrados en tratar las causas de la subversión y ganar “mentes y corazones”. Y, la actualización conceptual de las operaciones de inducción por las fuerzas estadounidenses, fue uno de los acontecimientos más importantes de la guerra en Afganistán e Irak: las lecciones de la campaña de la COIN fueron complementadas con otras fuentes de guerra centrada en la cultura, operaciones de información, operaciones de Espectro Total y operaciones de estabilización basadas en sistemas. Si el Ejército de EUA no se convirtió en el maestro de las operaciones de inducción, redactó un nuevo estado conceptual de la técnica.

Fricción en el espacio del enfoque operacional

En un mundo ideal, los políticos y comandantes estarían claros sobre el propósito de cualquier misión, consciente de todos los enfoques operacionales concebibles y tendrían la flexibilidad de seleccionar cualquier enfoque que les sirviera mejor a su meta. En realidad, los líderes militares, rara vez, consideran equitativamente todos los enfoques. Las autoridades del Comando Nacional, pueden influir en el enfoque seleccionado, sin embargo, los comandantes también están limitados por fuertes fricciones. La más importante de estas fricciones son, a saber: 1) la predisposición de la fuerza; 2) la disonancia conceptual o desacuerdos en la campaña conjunta y de coalición; 3) las fricciones físicas, cognitivas e institucionales en la identificación y gestión de las transiciones.

La predisposición de la fuerza. En *On War*, Clausewitz sostiene que la naturaleza de la guerra es escalar hacia el derrocamiento o destrucción de la voluntad y capacidad del oponente; estaba predispuesto a pensar que el líder, en el juicio de guerra, es el primogénito de la guerra.¹⁸ Hasta el día de hoy, los comandantes siguen aferrados a mantener la opción de la guerra decisiva, la cual conservan en el banco para el día en que se enfrenten a un oponente de mentalidad decisiva. De hecho, con la publicación de las Operaciones Terrestres Unificadas, en 2011, el Ejército de EUA ha dado un énfasis renovado al uso de la fuerza decisiva.¹⁹ Evidentemente, esta es la declaración cognitiva y moral que probablemente predisponga el enfoque operacional de la fuerza, a través de todo el espectro de las misiones.

La realidad es que las fuerzas armadas escasamente están en una posición para ser verdaderamente flexibles en la selección de su enfoque operacional. Cuando un militar ha tenido que llevar a cabo una misión nacional primordial, o ha tenido mucho de cierto tipo de experiencia, se ha especializado en su organización, equipamiento, cultura, entrenamiento, el mismo estará predispuesto a abordar los problemas mediante el uso de enfoques con los que está familiarizado. De hecho, una clase particular de enfoque operacional puede convertirse sumamente arraigada hasta el punto

que produce su propio interés. Los comandantes y soldados enérgicamente pueden rehusarse a usar enfoques tan desconocidos como indeseables y peligrosos. Y, algo que debe decirse es que, los militares que buscan jugar roles múltiples a través de una gran variedad de enfoques operacionales, corren el riesgo de convertirse en aprendices de todo y maestros de nada, en comparación a sus competidores más especializados.

La resistencia institucional en cuanto a ciertos enfoques operacionales puede ser particularmente marcada cuando su selección requiere cambios significativos en la organización, cultura y sistemas de planificación. Por ejemplo, la fuerza desarrollada para la guerra decisiva es probable (por buenas razones) que sea más jerárquica en su organización cultural de mando y planificación de técnicas que se han practicado más en la guerra persuasiva. Claramente, este fue el desafío que enfrentaron las fuerzas estadounidenses en Afganistán e Irak con la introducción del diseño como parte del proceso de reforma de inter-enfoque.

Además, independientemente de cuántas veces se diga que la doctrina debe guiar en lugar de prescribir, todos los ejércitos tienen problemas con el uso mecánico; es inherente en las organizaciones jerárquicas. El problema no simplemente tiene que ver con doctrinas bien establecidas. Los ejércitos occidentales también han sido influidos. Por ejemplo, la EBO, sin duda alguna, es una poderosa herramienta cuando se usa para apoyar un enfoque de dislocación; el mapeo de los nodos y enlaces de funcionamiento del oponente, lo que permite la selección más eficiente y eficaz de los objetivos. Sin embargo, si bien la EBO, en principio, se puede usar para apoyar a cualquiera de los cuatro enfoques operacionales, su eficacia es más dudosa en el lado persuasivo del concepto del espectro de la guerra donde es más difícil el mapeo de los nodos y enlaces, mucho menos, estar seguro de los aspectos intangibles de la mente humana y el comportamiento social. En la guerra persuasiva, la EBO se arriesga a construir una maraña de especulaciones que podría, ya sea, preparar una serie de acciones completamente falsas, o paralizar la toma de decisiones en conjunto. La falta de

un avance tecnológico en el reino de la lectura e influencia sobre las intenciones y comportamientos humanos, sencillamente podría ser que otras clases de conceptos de apoyo sean más útiles en la guerra persuasiva.

La disonancia conceptual o desacuerdo en la campaña conjunta/coalición. La planificación de la guerra jamás es un negocio completamente racional. Si bien el diseño promete un proceso más sistemático para seleccionar el mejor enfoque, tal vez, sea optimista pensar que, finalmente, puede triunfar en las maquinaciones políticas y burocráticas disfuncionales tras bastidores. En nuestra época de política democrática y burocrática, hay operaciones conjuntas y de coalición y, guerra en contextos sociales complejos, el potencial para que se desarrolle una “agitación” política y democrática, quizás sea mayor que nunca. La guerra de Irak en 2003, surgió de un proceso de planificación profundamente disfuncional, con una legitimidad impugnada que contribuyó a que no se especificaran objetivos estratégicos claros y ni mencionar gráficos o recursos de las transiciones operacionales requeridas.

La guerra en Afganistán en 2001-2002 es otro caso que cabe mencionar. En las etapas iniciales de planificación, el liderazgo político en el Pentágono parece haber tenido la intención de poner a prueba una persuasión armada, especialmente, una demostración de dominio físico con el fin de persuadir a los líderes talibanes a denunciar a Osama bin Laden y a sus tenientes, pero en vista de que el liderazgo se demoró en elaborar un plan, la CIA tomó las riendas.²⁰ El análisis de la CIA fue que el líder de los talibanes, Muhammad Omar, jamás entregaría a Bin Laden y esto significaba que el único objetivo realista era buscar un cambio en el régimen con un propósito decisivo. Por consiguiente, inicialmente se pusieron en juego dos conceptos y planes y, no parece que estaban totalmente reconciliados para cuando comenzó la campaña aérea el 7 de octubre de 2001. En lugar de centrar el poderío aéreo contra las fuerzas talibanes en el norte para apoyar un desgaste decisivo y avanzar por medio de los aliados de la Alianza del norte, gran parte del bombardeo

inicial estuvo centrado en blancos establecidos en los alrededores de Kabul y Kandahar que parecía más apropiado para una campaña de persuasión armada. De hecho, hubo una incómoda pausa en la campaña y no fue sino hasta la reorientación del bombardeo aéreo, en la última parte de 2001 que el fantasma de la máquina pareció finalmente desaparecer.

Sin embargo, debe decirse que la campaña afgana en 2001, debía ser algo como una gira de fuerza conceptual. Tras la campaña de desgaste de las fuerzas talibanes en el norte de Afganistán, como un precursor para un avance en Kabul y el sur por las fuerzas de la Alianza del norte, la campaña experimentaría una rápida transición al inter-enfoque. El trayecto a la transición comenzó con los bombardeos aéreos en las llanuras de Somalia, justo al norte de Kabul. Con la ruptura de las defensas de Kabul, se hizo evidente para muchas facciones tribales pastunes relacionadas con los talibanes que el movimiento estaba a punto de perder el control de Kabul y pronto dejaría de ser un gobierno nacional.²¹ En ese momento, muchas de las facciones pastunes vendieron gran parte de su participación con los talibanes, eligiendo, en su lugar, negociar nuevos acuerdos con el nuevo orden.

Por consiguiente, el momento somalí estaba donde una campaña de desgaste pasó del límite de la campaña de inducción a la de dislocación: fue una demostración de dominio funcional que precipitó lo que podría considerarse una señal de intercambio que manifestó un nuevo juego político en la ciudad; un juego muy funcional bajo la supervisión de Estados Unidos (véase Figura 4). La posterior convocatoria de afganos e interesados internacionales en la Conferencia Bonn, en diciembre de 2001, fue una demostración más de este dominio funcional. Sin embargo, los conceptos de apoyo, planes y recursos necesarios para avanzar la transición a una de inducción, no se calculó hasta mucho más tarde en la década y, para ese tiempo, los talibanes recobrarían y reorganizarían algunas de sus actividades. En ese periodo, la operación de Afganistán se convirtió en una campaña de desgaste.

Las fricciones físicas, cognitivas e institucionales para identificar y gestionar transiciones importantes. El ganar y mantener la iniciativa es una de las razones principales para pensar más sistemáticamente en el componente conceptual. Sin embargo, una vez establecido un curso de acción, los comandantes pueden estar renuentes a llevar a cabo revisiones importantes porque las mismas pueden revelar graves fallas. Los militares pueden hablar del pensamiento crítico, Zweibelson señala, sin embargo, raramente saben cuán lejos llevarlo y los riesgos de “problematización”, “marginación” y “obstruccionismo” de intentar replantearlos son muy altos.²² A menos que se identifiquen transiciones importantes en una

misión y se planeen en el concepto del diseño original (o es una opción para ellos) el intentar replantear una misión puede encontrar diversos grados de fricción.

Al considerar que replantear el intra-enfoque puede implicar algún refinamiento del objetivo, técnicas y tareas, las transiciones del inter-enfoque pueden implicar cambiar todo el concepto de la guerra y/o operaciones. Si el concepto de la guerra inesperadamente debe ser replantado, el propósito original de la campaña es cuestionable. El replantear el concepto de operaciones puede despertar menos preguntas acerca de la viabilidad del propósito original, sin embargo, es aún más exigente en la fuerza que en las transiciones al

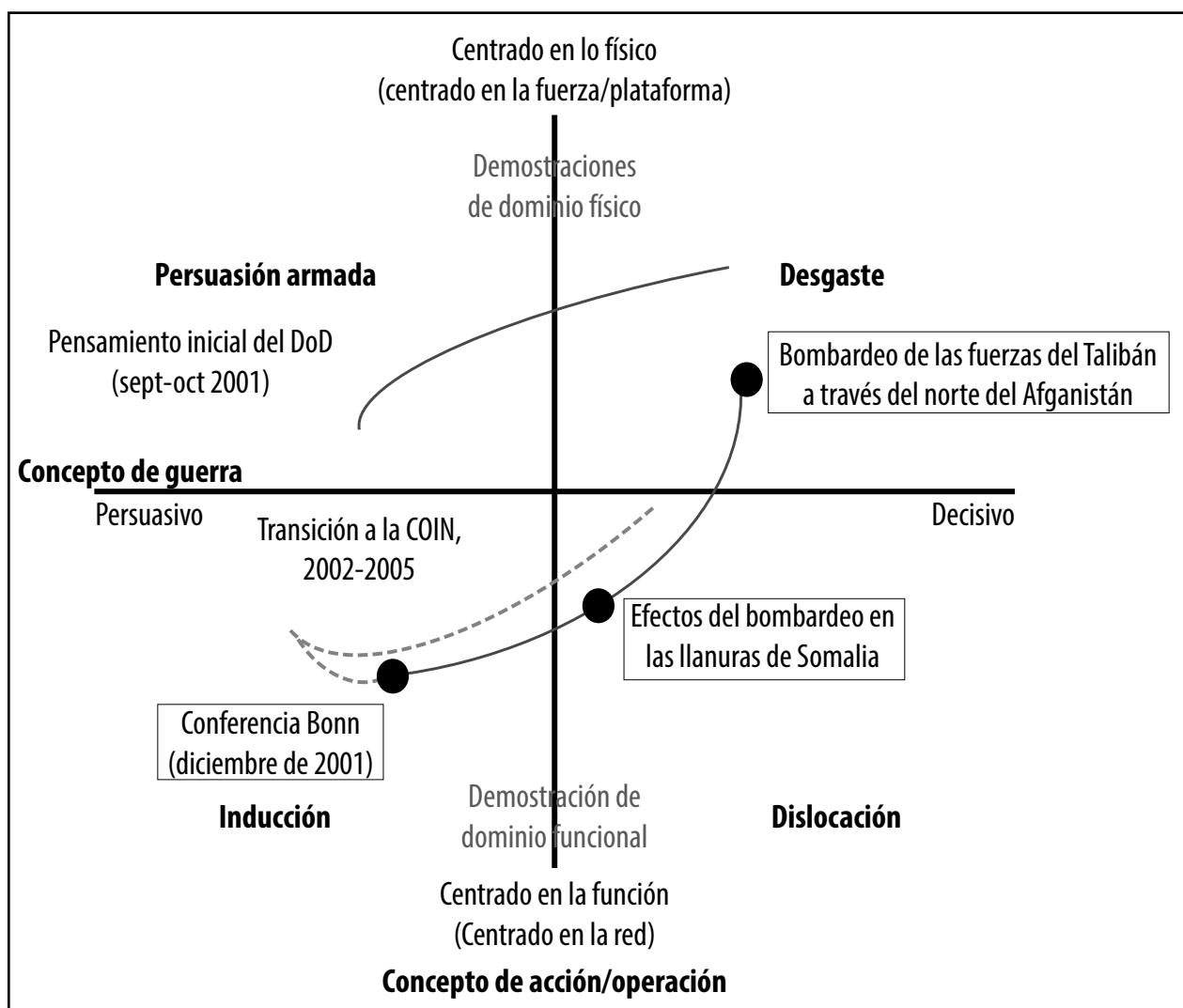


Figura 4 - Seguimiento del enfoque operacional en Afganistán, septiembre-diciembre de 2001

intra-enfoque. Por ejemplo, la acción tardía del Ejército de EUA en Irak después de 2003 para plantear un enfoque de inducción, requirió una tremenda rehabilitación de los conceptos de apoyo del Ejército de EUA, cultura de mando, organización, líneas de esfuerzo y tácticas. Y, estos cambios se tardaron en llegar de dos a seis años.

La capacidad conceptual

Con el advenimiento del diseño, las fuerzas estadounidenses están al borde de un cambio en lo que se refiere a la capacidad conceptual y los tipos de grandes omisiones o errores derivados de un descuido o ignorancia del componente conceptual pareciera menos probable que se repitan. Sin embargo, aún queda mucho por hacer. Todavía tiene que describirse y acordarse una metodología para la entrega de los productos de diseño. El argumento expuesto en este artículo es que se puede observar un panorama holístico de las opciones conceptuales disponibles para los políticos, comandantes y diseñadores, al enfocar el propósito de la misión en términos de los vínculos que existe entre el concepto de guerra y el concepto de acción/operaciones.

En la Figura 3 se puede describir y visualizar el propósito de una misión y las opciones de enfoques operacionales disponibles. También, puede comunicar a los planificadores la intención del enfoque operacional de la misión y la anticipación de cualquier transición.

El otro punto que se toca en este artículo es que el diseño en sí, no necesariamente ofrecerá el cambio conceptual. Muchas cosas podrían salir mal en el proceso de planificación de diseño mejorado. Más allá del problema de lograr objetivos estratégicos claros y coherentes de las autoridades de comando nacional, el diseño puede ser distorsionado por poderosas fuerzas y fricciones, algunas de las cuales los mismos diseñadores apenas podrían estar conscientes. El más importante de estos se refiere a la predisposición física y cognitiva de la fuerza, la disonancia conceptual en la campaña conjunta o de coalición y las distintas fricciones involucradas en las transiciones del inter enfoque. Los resultados de estas funciones puede ser la selección y/o mantenimiento de un enfoque operacional inadecuado, o un enfoque operacional que no se alinea correctamente con el por qué, qué y cómo de la misión.**MR**

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Von Clausewitz, Carl, *On War*, editado por Michael Howard y Peter Paret (London: Everyman's Library, 1993; originalmente publicado por Princeton University Press, 1976), p. 100.
2. Wass de Czege, Huba, "Systemic Operational Design: Learning and Adapting in Complex Missions," *Military Review* (enero-febrero de 2009): págs. 2-12; Banach, Stefan J. y Alex, Ryan, "The Art of Design: A Methodology," *Military Review* (marzo-abril 2009): págs. 105-15; Banach, Stefan J., "Educating by Design: Preparing Leaders for a Complex World," *Military Review* (marzo-abril 2009): págs. 96-104; Ancker, Clinton J., III, y Flynn, Michael, "Field Manual 5-0; Exercising Command and Control in an Era of Persistent Conflict," *Military Review* (marzo-abril 2010): págs. 13-19.
3. El Manual de Campaña (*Field Manual - FM*) 5-0, *The Operations Process* (Washington, DC: U.S. Government Printing Office [GPO], marzo de 2010), 3-2, punto 3-1.
4. FM 5-0, 3-11, punto 3-58.
5. FM 5-0, 2-7; Bracklin, Steven, *Military Review* (noviembre-diciembre 2012): págs. 68-72.
6. Ryan y Banach, p. 106; Zweibelson, Ben "Seven Design Theory Considerations: An Approach to Ill-Structured Problems," *Military Review* (noviembre-diciembre de 2012): págs. 80-89, 86-87.
7. Mattis, James N., "USJFCOMM Commander's Guidance for Effects-based Operations," *Proceedings* (otoño de 2008): págs. 18-25.
8. FM 3-0, *Operations*, chap. 3, "Full Spectrum Operations," (Washington, DC: GPO, febrero de 2008), punto 3-5, 3-2.
9. Zweibelson, págs. 81-82.
10. *Ibid.*, p. 83.
11. *Ibid.*, p. 86.
12. Von Clausewitz, págs. 102-110; Paret, Peter, "The Genesis of *On War*," Introductory Essay to Clausewitz, *On War* (London: Everyman's Library, 1993), págs. 3-28, 23-24.
13. Clausewitz, p. 107.
14. *Ibid.*, págs. 99-100, 102-106, 109.
15. *Ibid.*, págs. 717-18.
16. Howard, Michael, "The Influence of Clausewitz," Introductory Essay to Clausewitz, *On War* (London, Everyman's Library, 1993), 29-49, 31.
17. Benson, Bill, "Unified Land Operations: the evolution of Army doctrine for success in the 21st Century," *Military Review* (marzo-abril 2012): 2-12, 6-7.
18. En el capítulo 2 del libro titulado *On War*, Clausewitz alegó que "no podemos permitirnos no destacar que la resolución de la crisis, el deseo de aniquilar a las fuerzas enemigas, es el hijo primogénito de la guerra. Si la meta política es pequeña, los motivos ligeros y la tensión es poca, un general sensato puede buscar cualquier manera de evitar una crisis mayor y acciones decisivas, explotar cualquier debilidad en la estrategia militar y política del oponente y, por último, lograr un acuerdo pacífico. Si sus presunciones son válidas y prometen el éxito, no debemos criticarlo. Sin embargo, jamás debe olvidar que se mueve en una trayectoria engañosa donde el dios de la Guerra puede tomarlo

desprevenido. Siempre debe mantener un ojo en su oponente, de manera que si el último ha tomado una filosa espada, solo acérquese con un espadín ornamental." Clausewitz, págs. 113-14.

19. Benson, págs. 2, 9-11.

20. Clarke, Richard A, *Against All Enemies: Inside America's War on Terror*

(New York: Simon and Schuster, 2004), págs. 274-75.

21. Woodward, Bob, *Bush at War* (New York: Simon and Schuster, 2002), págs. 252-54.

22. Zweibelson, págs. 83 y 84.