

Fragata ARC "ANTIOQUIA con el portaviones USS "Washington"
Foto Archivo Personal CN (RA) Sergio Uribe C.





1. DE LA ESTRATEGIA Y SUS NIVELES

“El arte de la guerra es el arte de usar los medios disponibles en el combate; también conocido como la conducción de la guerra (...) Mientras la táctica enseña el uso de las armas en los enfrentamientos, la estrategia enseña el uso de estos para alcanzar el objetivo de la guerra”.

Clausewitz - On War

1.1. GENERALIDADES DE LA ESTRATEGIA

Entre los teóricos de la guerra no existe consenso sobre la etimología de la palabra *estrategia*. Algunos consideran que proviene de la raíz griega que significa *jefe* o *general*, otros argumentan que significa *ardid* o *treta*. Lo que sí resulta claro, es que las armas por sí solas no ganan batallas, las ganan los hombres como Jomini (1862) afirmó: “la superioridad del armamento puede incrementar la oportunidad de ganar una guerra, pero no puede por sí misma ganar batallas” (p. 41) y Mao (1963) “(...) no vemos solo armas, sino también personas. Las armas son un factor importante en la guerra, pero no el factor decisivo; son las personas, no los objetos las que son decisivas” (p. 217). Pero entonces ¿qué hace la diferencia entre la victoria y la derrota? Indudablemente, la Estrategia.

Cabe destacar que la estrategia es “el uso de los enfrentamientos para el propósito de la guerra (...) El estratega debe diseñar el plan y su objetivo determinará las acciones necesarias para alcanzarlo (...) debe mantener el control sobre el todo” (Clausewitz: 177). Por otra parte, para Jomini la estrategia es: “el arte de hacer la guerra por encima del mapa y comprender todo el teatro de operaciones (...) La estrategia decide dónde actuar (...) la táctica decide cómo actuar y la forma de emplear las tropas” (pp. 69-71).

En resumen, se puede afirmar que la estrategia es aquella ciencia de la guerra que identifica los objetivos, esboza los planes, sincroniza la secuencia de las campañas y determina la marcha de las operaciones militares; en otras palabras, es la ciencia de los generales (Castex, 1938: 14).

Finalmente, la estrategia como la música es el arte de combinar contados factores y obtener múltiples resultados. Solo existen siete notas musicales, pero las melodías que pueden resultar de su combinación son innumerables: algunas denotan calma, otras agitación; unas armonías, otras desórdenes. El estratega, así como el músico, parte de unas reglas básicas o principios universales, y a partir de ellos y con base en su experiencia, imaginación e intuición buscará diseñar, o encontrar, el camino que lo lleve a alcanzar la victoria.



1.1.1. Elementos constitutivos de la Estrategia

Se hará referencia a la necesidad de manejar conceptualmente la estructura de los elementos que integran la estrategia **como concepto** (Sánchez, 2012: p. 49) y para ello (Ver Figura 1) se partirá de la siguiente **Ecuación Estratégica**.

Figura 1. Ecuación Estratégica

$$E = F + Me + Mo + R + EA + En$$

Dónde:

E	=	Estrategia
F	=	Fines
Me	=	Medios
Mo	=	Modos
R	=	Riesgos
EA	=	Estrategia del Adversario
En	=	Entorno

Conceptualización Modelo DTC de la EMA¹

Fuente: Sánchez (2011:217)

La anterior ecuación estratégica hace parte de la propuesta del modelo para analizar desde una estructura conceptual, cuál podría ser la curva de rendimiento (pensamiento) estratégico de un estratega, en otras palabras, cómo podría ser su nivel de liderazgo conceptual.

En la Ecuación Estratégica, la variable Estrategia del Adversario (EA) es el componente que conduce al Análisis de la Amenaza. También tiene presente variables tales como Fines (F), Medios (Me), Modos (Mo) y Riesgos (R) (que la amenaza estaría dispuesta a correr) y que el líder conceptual debe tener en cuenta, teniendo igualmente presente el impacto del Entorno (En).

Lo primero que se tendría que definir es el concepto de amenaza; según Santos J. y Pardo C. (2010) se proponen tres definiciones:

¹ “Direccionamiento Teórico Conceptual de la Estrategia Militar Aplicada”, DTC de la EMA.

Es la confrontación de una vulnerabilidad propia con una acción enemiga, llevada a cabo por uno o varios iniciadores. Estas amenazas son consideradas en una óptica de Estrategia General, no implicando por fuerza, al menos inicialmente, una amenaza de tipo militar, bien que esta puede aparecer posteriormente al encadenarse (dinámica ascendente y descendente de la amenaza) las distintas acciones y reacciones. 2. Militarmente hablando, es la valoración de la capacidad bélica del adversario para conducir una agresión o ataque armado. 3. Una amenaza a la seguridad y defensa nacional o del Estado se considera aquella acción producida por un ente estratégico en capacidad de producir una agresión, entendida la agresión como el ataque armado o invasión por una Fuerza Armada motivada por razones ideológicas, políticas, económicas, étnicas, religiosas y otras no identificadas. Se considera un ente estratégico, un Estado, grupo de Estados u Organizaciones no Gubernamentales ONG, grupos económicos o de cualquiera otro tipo en capacidad de producir la agresión (p. 15).

Las definiciones de vulnerabilidad citadas por Santos J. y Pardo C. (2010), son rescatables en cuanto infieren en escenarios diversos que van desde el concepto básico hasta el contexto estratégico; es decir, ante las vulnerabilidades propias, el adversario se animaría a desarrollar agresiones en función de sus capacidades. Este adversario que en adelante se enunciará como amenaza, también se observará para su análisis en función de su grado de capacidad y de su grado de voluntad (p. 250).²

1.2 NIVELES GENERALES DE LA ESTRATEGIA

La Estrategia Militar está siempre orientada por una concepción política; la guerra no es sino una manifestación más de ese quehacer político. El conductor militar deberá conocer las implicaciones que esa situación acarrea para actuar en forma consecuente y soportar en todo momento los objetivos políticos últimos de la guerra, pero, al mismo tiempo deberá saber exigir la libertad de acción necesaria para cumplir la tarea que se le impone (Solís, 1997: 2).

Con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, André Beaufré³ desarrolló sus pensamientos estratégicos, colocando la *Estrategia* en el más alto nivel de la conducción política del Estado, sacándola del exclusivo ámbito militar y estableciendo una relación constante entre Política y Estrategia.

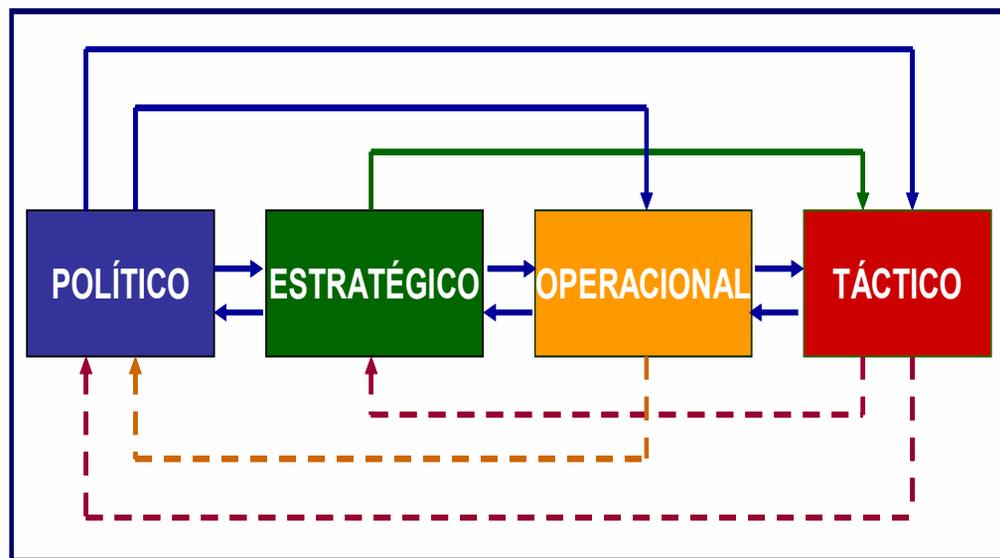
2 Vulnerable: que puede ser atacado, herido. Vulnerabilidad crítica: las vulnerabilidades que, cuando son destruidas, le impiden al enemigo el funcionamiento efectivo. Vulnerabilidad Estratégica: la susceptibilidad de reducir seriamente o cambiar en forma adversa a los elementos vitales del potencial nacional, por la aplicación de acciones que otra nación o una amenaza tenga capacidad de realizar. La vulnerabilidad estratégica puede referirse a factores políticos, geográficos, económicos, científicos, psicológicos o militares.

3 Militar francés, (Neuilly, 1902-Belgrado 1975). Escribió diversas obras de estrategia: Introducción a la Estrategia (1963), Disuasión y estrategia (1964) y Estrategia para mañana (1972).

Por ello, su concepto de Estrategia siempre estuvo referido al objetivo político y abarcando a los cuatro “Campos de Acción” más importantes: externo, interno, económico y militar. Para Beaufré, Estrategia es “*el arte de la dialéctica de las voluntades que emplean la fuerza para resolver su conflicto*”.

Para este General francés, el concepto de *Estrategia Nacional*, ubicado en el escalón superior de las decisiones del Estado, concibe los objetivos políticos capaces de originar las pretensiones externas por parte de otros Estados, ocupando al mismo tiempo el lugar más elevado del Arte de la Guerra (*Ver Figura 2*).

Figura 2. Importancia e Interrelaciones de cada nivel en la Dirección de la Guerra



Fuente: Michael Handel (2003: 357)

Al complementar los conceptos del General francés Beaufré, y como se muestra en la figura anterior, existe una íntima relación entre los niveles político, estratégico, operacional y táctico. La estrategia está subordinada a la política, pero esta a su vez debe adaptarse a la estrategia y no exigirle imposibles. La dificultad en esta relación radica en que normalmente el conductor político no desea entender al conductor estratégico (militar), y este último a su vez, exige que la política se supedita a las exigencias del campo de batalla, pecando muchas veces por exceso; todo lo cual se traduce en esfuerzos innecesarios y pérdida de recursos. Debido a lo anterior, es necesario que la política oriente y facilite las tareas de la estrategia, y esta paralelamente, encamine sus esfuerzos para satisfacer los objetivos de la política (Handel, 2003: 357).

Respecto a la relación entre estrategia y táctica como lo señala la cita de Clausewitz al principio de este capítulo: *mientras la táctica enseña el uso de las armas en los enfrentamientos, la estrategia enseña el uso de estos para alcanzar el objetivo de la guerra*. Esto significa que las acciones tácticas se realizan para satisfacer las necesidades

de la estrategia y no lo contrario. Así, los resultados tácticos concurrirán y apoyarán el logro de los objetivos trazados por la estrategia. Vale aclarar que tanto la una como la otra revisten idéntica importancia y se complementan entre sí. Una excelente estrategia mal ejecutada lleva al fracaso, y una excelente táctica que se realice sin el propósito de apoyar un objetivo estratégico será un gasto innecesario de energía. De allí la importancia de que se relacionen y retroalimenten permanentemente con el fin de explotar cada éxito táctico en la forma adecuada.

Pero ¿qué hay del nivel operacional? Como se aprecia en la misma *Figura 2*, este nivel se encuentra entre el estratégico y el táctico, es el enlace o puente que los une. Una guerra busca alcanzar un objetivo político, para ello el estratega establece varios objetivos estratégicos militares los cuales rara vez se alcanzarán con una sola batalla, por el contrario, cada objetivo tendrá su propio ritmo y requerirá de varias batallas o enfrentamientos y es aquí donde cobra importancia el nivel operacional. Como se aprecia en la *Imagen 1*, este nivel es el encargado de enlazar cada uno de estos objetivos estratégicos con sus respectivas batallas o enfrentamientos, lo cual logra a través de diferentes campañas y/o teatros de operaciones. Esto es, para alcanzar el objetivo político “A” (nivel político), se establecen los objetivos estratégicos militares “X”, “Y” y “Z” (nivel estratégico). Ahora, para conseguir el objetivo “X”, en el nivel operacional se diseñará una campaña propia o se establecerá un teatro de guerra específico con sus propios objetivos “X1”, “X2” y “X3”, los cuales se alcanzarán a través de combates y enfrentamientos individuales conducidos en el nivel táctico.

Imagen 1. Función del Nivel Operacional en la conducción militar



Fuente: Departamento Armada - Escuela Superior de Guerra

1.3. NIVELES DE LA CONDUCCIÓN DE LA GUERRA EN COLOMBIA

Como se aprecia en la *Figura 3*, de acuerdo con la Doctrina Militar del Comando General de las Fuerzas Militares de Colombia, la conducción de la guerra se efectúa normalmente en tres escalones: *Conducción Estratégica Nacional*, *Conducción Estratégica Militar General* y *Conducción Estratégica Militar Operativa*, así:

Figura 3. Niveles de Conducción de la Guerra



Fuente: Doctrina Militar del Comando General de las Fuerzas Militares de Colombia

1.3.1. Conducción Estratégica Nacional

Corresponde al nivel superior. Es la acción ejercida por el Presidente de la República para alcanzar los objetivos político-estratégicos nacionales, identificados para las diferentes hipótesis de conflicto o de guerra, mediante el empleo del Poder Nacional. Sus

medios de acción son los campos político, económico, social y militar. Aquí, la Estrategia Nacional se fusiona con la política, enunciando los Objetivos Políticos Nacionales. Su fin es mantener la paz.

Mediante el Plan de Acción Nacional, la Estrategia Nacional conduce y coordina los cursos de acción políticos en los campos de acción político, económico, militar y social, para así alcanzar los objetivos políticos a los cuales aspira un Estado, considerando primero las consecuencias de su empleo.

1.3.2. Conducción Estratégica Militar General

Se sitúa en un nivel secundario, en donde los campos de acción reciben las directivas superiores. Es la acción ejercida bajo la responsabilidad del Comandante General de las Fuerzas Militares, para alcanzar los objetivos determinados por la conducción estratégica nacional, mediante el empleo de las Fuerzas Militares, por tanto tiene carácter conjunto. Podrá presentarse de manera combinada, cuando los acuerdos internacionales así lo determinen.

A través de un adecuado Plan de Guerra, la Estrategia Militar General debe anteponerse a los acontecimientos bélicos contemplando de tal manera una respectiva hipótesis de guerra, la cual tiene relación directa con un conocimiento constante del potencial del enemigo en todos los campos del poder, especialmente en el campo militar. Su fin es ganar la guerra.

1.3.3. Conducción Estratégica Militar Operativa

Corresponde a un nivel inferior. Es la acción ejercida por el Comandante de un Teatro de Operaciones a través del Plan de Campaña, para alcanzar el objetivo estratégico militar impuesto en el correspondiente Plan de Guerra, empleando los medios asignados a ese teatro y la realización de la respectiva campaña. Como se registra en la *Figura 3*, la conducción estratégica militar operativa es la continuación de la estrategia militar general y a su vez origina la conducción táctica, en la cual se desarrollan los Planes de Operaciones correspondientes (FF.MM. de Colombia, Comando General, 1997).

1.4. TIPOS DE ESTRATEGIA

1.4.1. Directa

Se caracteriza por el empleo o amenaza del empleo de las Fuerzas Militares de un Estado como instrumentos principales para obtener el objetivo político deseado. Se aplica cuando se tiene una marcada superioridad militar sobre el contrincante y este es el medio más eficaz para conseguir el fin buscado. Con base en las posibilidades del adversario, sus centros de gravedad y el objetivo político que se desea se pueden determinar los siguientes como objetivos militares (Solís, 1997: 103):

- Destruir las fuerzas enemigas.
- Conquistar un objetivo geográfico con valor político, económico o moral.

- Capturar, en prenda, un área territorial.
- Ganar tiempo por medio de una demostración de Fuerza.

Con este tipo de estrategia se debe mantener la ofensiva y la libertad de acción en forma permanente. Así mismo, esta estrategia requiere la participación decidida de todos los campos del Poder Nacional; mientras mayor sea el valor del objetivo político, mayor debe ser el apoyo de los demás campos del Poder Nacional al Poder Militar.

1.4.2. Indirecta

El General francés André Beaufré la define como: *el arte de saber explotar al máximo, con un mínimo de fuerza y de medios militares frecuentemente reducidos, el estrecho margen de libertad de acción que evade a la disuasión nuclear o política, para alcanzar los resultados muy importantes que se le ha fijado* (Beaufré, 1978: 41).

Esto significa que las restricciones impuestas al esfuerzo militar obligan a buscar otras alternativas a través de los otros campos del Poder Nacional, pero sin dejar que las Fuerzas Militares se pierdan o salgan del escenario. Con esta maniobra se busca quebrar la voluntad de lucha del oponente por medio de acciones económicas y/o psicológicas que lo desgasten y lo hagan desistir de su empeño. Este tipo de estrategia requiere la realización de dos maniobras, una interior y otra exterior (Solís, 1997: 105).

La maniobra interior se lleva a cabo dentro del territorio enemigo y busca prolongar el conflicto, no pretende grandes victorias tácticas ni estratégicas, por el contrario, evita el combate directo, desgasta la voluntad del contrincante y pretende que se acostumbre progresivamente a hacer pequeñas concesiones. A través de esta maniobra busca alcanzar objetivos modestos y parciales pero continuos y proyecta su victoria luego de un extenso periodo de tiempo.

Por su parte, la maniobra exterior pretende obtener apoyo de terceros Estados, Organismos Internacionales y Organizaciones No Gubernamentales para su causa. A través de participación en foros, conferencias y reuniones internacionales busca ganar adeptos en la comunidad internacional, ampliar su libertad de acción para ejecutar la maniobra interior y a la vez restringir y/o paralizar al bando enemigo a través de acciones diplomáticas, económicas o bélicas de terceros participantes.

1.4.3. Ejemplos de Estrategias

La Estrategia Indirecta se vale de tres formas de resolución de conflictos: *Persuasión, Disuasión y Coerción*. Dentro de ellos, la persuasión se refiere a inducir o mover a alguien con razones a hacer algo que deseamos, en este caso a través de tres medios diferentes: diplomáticos, jurídicos y políticos. Por su parte, la disuasión, aunque también consiste en mover a alguien con razones a cambiar de dictamen o a desistir de un propósito, tiene implícito un grado mayor de presión y solo contempla el empleo de medios militares

para alcanzar su objetivo con el hecho de que estos existan y se muestre voluntad de emplearlos. Por último, la coerción es una presión directa ejercida sobre alguien para forzar su voluntad o conducta; busca reprimir e impedir. Es el máximo nivel de presión indirecta que se puede ejercer y se aplica a través de medios políticos, económicos o sicosociales.

Así, la Estrategia Directa se vale de dos formas de resolución de conflictos: *Disuasión* y *Coerción*. Las dos formas se ejercen exclusivamente a través de medios militares, y como se observó en el párrafo anterior, se diferencian tan solo en el nivel de presión ejercida, siendo la coerción el mayor de las dos. El *Cuadro 1* muestra las formas de resolución, medios y algunos ejemplos de estrategias directas e indirectas usadas.

Cuadro 1. Tipos, formas y medios de Estrategia Directa e Indirecta

**Métodos y Formas
Estratégicas de la
Resolución de
Conflictos
(PRESIÓN)**

MÉTODO	FORMA DE RESOLUCIÓN	MEDIOS	EJEMPLOS
Estrategia Indirecta (Interior/ Exterior)	Persuasión (Inducir)	Diplomáticos	Negociaciones directas Congresos Buenos oficios Mediación Arbitraje
		Jurídicos	Solución Jurídica Comisiones Internacionales Comisiones mixtas
		Políticos	O.N.U. O.E.A. Otros organismos internacionales
	Disuasión	Militares	Existencia y posibilidad de empleo
	Coerción (Forzar) (Impedir) (Reprimir)	Políticos Económicos Sicosociales	Iniciativa propia Prohibición del uso del espacio aéreo Embargo y boicot Congelamiento de bienes Represalias no armadas: - Expulsión de Diplomáticos - Ruptura de Relaciones Diplomáticas
Estrategia Directa	Disuasión	Militares	Existencia de amenaza de empleo de fuerza
	Coerción		Iniciativa propia Bloqueo aéreo - Bloqueo naval Represalia Armada - Acciones militares limitadas - Guerra

Fuente: Departamento Armada - Escuela Superior de Guerra

1.5. ACTITUDES ESTRATÉGICAS FUNDAMENTALES

El presente numeral trata sobre la Ofensiva y la Defensiva en sus aspectos más generales.

Los hechos bélicos se llevan a cabo mediante una actitud ofensiva o una actitud defensiva, no hay una alternativa intermedia. Mientras la ofensiva se materializa a través del ataque, la defensiva se desarrolla con base en la defensa y la resistencia. Ambas coexisten en el campo de batalla durante el mismo espacio de tiempo, mientras un bando está atacando, el otro se está defendiendo. Inclusive, ambas pueden coexistir en el mismo bando pero durante diferente marco de tiempo. Esto quiere decir que un contrincante puede iniciar una guerra con una actitud netamente ofensiva, pero con el paso del tiempo, y debido a factores tales como errores estratégicos, debilitamiento de Fuerzas, habilidad del defensivo para retomar la iniciativa y pasar a la ofensiva, entre otros, este contrincante inicialmente ofensivo debe pasar a asumir una actitud estratégica defensiva.

La actitud estratégica constituye la postura o intención preponderante respecto al objetivo estratégico específico y a las actitudes estratégicas ofensiva y defensiva se les llama fundamentales (p. 179).

1.5.1. La Defensiva

La actitud estratégica defensiva, según Clausewitz, se refiere a esperar el ataque del enemigo, para luego sí responder ante él. Se caracteriza por su actitud de espera, por ceder la iniciativa del ataque al enemigo, y también porque solo intenta conservar. Es detener un golpe del adversario. Clausewitz sostiene:

(...) un encuentro parcial es defensivo si esperamos la acometida del enemigo; una batalla es defensiva si esperamos el ataque, o sea, la aparición del enemigo ante nuestra posición, de tal modo que se ponga al alcance de nuestro fuego; la campaña es defensiva si esperamos que el enemigo entre en nuestro teatro de guerra. En todos estos casos, el signo de esperar y de detener el golpe corresponde a la concepción general (p. 357).

Se debe aclarar que esta actitud nunca debe confundirse con una completa pasividad, ya que quien se defiende, aún está obligado a devolver los golpes del enemigo

Pero ¿por qué asumir esta actitud? El débil apela a ella para aprovechar diversas ventajas, ya que preservar es más fácil que ganar, así que si los medios en ambos bandos son similares, la defensa será más fácil que el ataque, todo el tiempo que transcurre sin ser utilizado pesa a favor del defensor. Se dice también que esta actitud es la más fuerte en la guerra debido al desgaste propio de la ofensiva y a la existencia de factores que juegan a favor del defensor, tales como:

- El terreno, ya que generalmente se combatirá dentro del terreno del defensor, o al menos en su dispositivo defensivo.

- El tiempo, ya que a menudo el ofensor tendrá líneas de comunicación más largas, cuyo mantenimiento lo desgasta.
- Las fuerzas, ya que el defensor requiere menos para conformar una defensa efectiva en contra de las de su atacante.

Finalmente, vale reforzar, como se dijo antes, que esta actitud no debe confundirse nunca con la pasividad absoluta, ya que quien se defiende debe también hacer la guerra, esto es asestar golpes ofensivos en momentos precisos, involucrando con ello actos ofensivos que son una concepción más alta de la defensa. Un rápido y vigoroso cambio hacia la ofensiva –el relámpago de la espada vengadora– es lo que constituye los más brillantes episodios de la defensa (p. 370).

Para que una defensa sea exitosa, debe además contemplar los aspectos que a continuación se describen.

- Explotar la ventaja del terreno. Disponer sus Fuerzas en la forma más conveniente, apropiándose de los terrenos altos, las fuentes de agua y los caminos interiores que garanticen su rápido abastecimiento.
- Evitar la sorpresa del ataque y a la vez buscar la sorpresa en la defensa. Esto quiere decir que el defensor debe anticiparse al paso de las tropas enemigas y emboscarlas en los sitios menos previstos y más vulnerables para el avance atacante.
- Procurar la instalación de fortificaciones y similares. El defensor debe prepararse para detener el ataque en la mejor forma, establecer sistemas de alerta temprana y defensa en profundidad que desgasten al atacante antes de que este llegue a su objetivo.
- Buscar el apoyo del pueblo y explotar las fuerzas morales del Ejército. El defensor debe comprometer a su pueblo, bajo la premisa que son sus terrenos y principios los que están en juego, en diversas formas tales como: reservas militares para su Ejército, formación de focos de resistencia, fuentes de información e inteligencia, fuentes de víveres y suministros, mensajeros, entre otros. Todo lo anterior multiplicará el valor y comprometimiento de las tropas y ejércitos defensores.

1.5.2. La Ofensiva

Constituye la antítesis de la defensiva, representa la acción, el cambio, la creación y el movimiento, y por su carácter positivo tiende a confundirse con la guerra misma. La ofensiva es la única actitud fundamental válida para alcanzar un objetivo positivo o conquistador. El empuje del ataque tiene como meta desequilibrar al enemigo, luego

continuar con la acometida y finalmente adjudicarse la decisión final o victoria, ya que el defensor con su voluntad, energías y fuerzas doblegadas estará obligado a retroceder, abandonar el objetivo y entregarlo al atacante o vencedor (Solís, 1997: 179).

De lo anterior se puede concluir que la guerra ofensiva es claramente imperativa para quien sea políticamente el agresor, o sea, para quien tenga el motivo positivo, porque él ha tomado las armas con ese objetivo.

Así mismo, se puede afirmar que las ventajas de la defensiva vistas en el numeral anterior son las desventajas de la ofensiva, y, las ventajas de la ofensiva son las desventajas de la defensa. Dentro de las principales ventajas de la ofensiva se encuentran las que en adelante se desglosan.

No obstante, lo anterior es la forma de guerra más difícil debido al desgaste implícito que conlleva, por lo que al igual que la defensiva “(...) el acto de la ofensiva consiste siempre en la guerra, y sobre todo en la estrategia, en una alternativa y una combinación continua del ataque y la defensa” (Clausewitz: 524).

Goza de iniciativa. Quien asume la ofensiva lleva en forma intrínseca los principios de objetivo, sorpresa y maniobra. Esto le permite diseñar un plan para alcanzar su objetivo y, al menos inicialmente, mantendrá la iniciativa y gozará de amplia libertad de acción.

Incrementa la moral, al menos inicialmente. El asumir esta actitud eleva la moral de las tropas y el pueblo en general. Para ello, el estratega debe convencer al pueblo y sus ejércitos de la importancia de la acción que se adelantará y las fortalezas con que se cuentan para alcanzar el objetivo impulsándolos ferviente hacia su logro.

Es convergente. Así se utilicen diversos caminos de aproximación, todas las acciones siempre conducirán a un mismo y común objetivo final. Es allí donde el estratega debe, a través de un correcto plan, dirigir todos y cada uno de los esfuerzos de la campaña.

Fragata de la Armada Colombiana ARC "ALMIRANTE PADILLA"

Foto de dominio público

