

Métodos de guerra

Entrevista al general Sir Rupert Smith*

*El General Sir Rupert Smith sirvió en el ejército británico en África del este y del sur, así como en Arabia, el Caribe, Europa y Malasia, antes de dirigir, en calidad de general de división (Major General), la primera División blindada británica durante la guerra del Golfo. En 1992, como adjunto del jefe del Estado Mayor general para las operaciones de defensa y de seguridad en el Ministerio de Defensa británico, estuvo muy vinculado a la definición de la estrategia para Bosnia y Herzegovina. En 1995, fue comandante militar de la Fuerza de Protección de la ONU en Sarajevo (FORPRONU); de 1996 a 1998, dirigió las Fuerzas terrestres británicas en Irlanda del Norte. De 1998 a 2001, como comandante en jefe adjunto de las fuerzas aliadas en Europa (SACEUR), asumió funciones en el marco de la operación “Fuerza aliada” de la OTAN durante el conflicto en Kosovo, así como en el marco del desarrollo de la identidad europea en materia de seguridad y defensa. Dejó el servicio activo en 2002 y, desde 2006, es uno de los asesores internacionales del CICR. Ha plasmado parte de su experiencia en un tratado sobre la guerra moderna, publicado con el título de *The Utility of Force: The Art of War in the Modern World* (Penguin, Londres, 2005).*

.....

¿Ha cambiado el paradigma de la guerra?

Sí, las guerras han cambiado en las últimas décadas. En el pasado, la finalidad de la “guerra industrial” era ganar la prueba de fuerza: el reto era quebrar la voluntad del adversario para luego determinar el resultado, llegar a la salida política deseada.

El nuevo paradigma es distinto, se trata de la “guerra en medio de la población”. Ahora el objetivo es modificar las intenciones —o de captar la voluntad— no sólo del adversario, sino también de la población que queda en medio de las operaciones. ¿Cuál es la principal diferencia? Que hoy la fuerza militar ya no

* El general Sir Rupert Smith fue entrevistado en Londres el 7 de enero de 2007 por Toni Pfanner (Redactor jefe de la *International Review of the Red Cross*).

se utiliza para zanjar una controversia política, sino más bien para establecer las condiciones en las cuales el objetivo político podrá lograrse. Vivimos en un mundo de enfrentamientos y conflictos permanente, y los militares deben utilizar medios diferentes para obtener el resultado buscado.

¿Quiere decir, entonces, que la tradicional dicotomía entre la guerra y la paz ya no es pertinente?

Efectivamente, ya ha pasado el tiempo en que la paz se comprendía como la ausencia de guerra y donde los acontecimientos se encadenaban siguiendo un proceso lineal: paz / crisis / guerra / acuerdo / paz. El mundo actual se caracteriza por enfrentamientos continuos. Los adversarios que se oponen buscan influenciarse mutuamente, incluso por medio de acciones militares. Para tener efecto, esas acciones deben estar en concordancia con las demás medidas que tienen un impacto en las intenciones, pues el objetivo es lograr ventaja en el enfrentamiento.

Hemos dejado, según usted dice, la época de las “guerras industriales” para entrar en la de las “guerras en medio de la población”. ¿Podemos decir, entonces, que se puede descartar la posibilidad de que surjan guerras similares a las del pasado?

No digo que nunca más se van a librar grandes batallas. La guerra del Yom-Kipur fue un ejemplo de guerra librada en medio de la población; el presidente egipcio Sadat intentó alterar la base del enfrentamiento en torno al Sinaí. Fue un conflicto de gran envergadura, que causó muchos muertos y heridos. Sin embargo, no olvidemos que existen armas capaces de matar a un gran número de personas: las armas de destrucción masiva. En realidad, las destrucciones masivas y la “guerra industrial” con frecuencia terminaban cuando una de las partes podía destruir más rápidamente de lo que la otra podía construir. Desde el término de la Segunda Guerra Mundial, quienes han tenido recurso a las armas de destrucción masiva no han pretendido imponer su propia voluntad por la fuerza, sino modificar la voluntad del adversario. Se habla entonces de efecto de disuasión; el objetivo es cambiar una forma de pensar.

Las nuevas guerras tienen lugar en medio de la población, y no entre “bloques” de población, como ocurrió en la Segunda Guerra Mundial. No estoy diciendo que esa guerra no haya sido asesina; como sabemos, causó varios millones de muertos. La diferencia es que la división estaba claramente marcada. Era fácil saber a qué bando pertenecía cada cual y ver quién llevaba uniforme o no. Eso ya no ocurre en las nuevas guerras. La población es uno de los elementos del terreno que constituye el “campo de batalla”.

¿No sigue habiendo guerras tradicionales en varias partes del mundo?

Por supuesto, las fuerzas armadas (estatales y no estatales) abundan en todo el mundo, así como los enfrentamientos militares y los conflictos armados. Sin

embargo, hoy en día, el objetivo de lo que se llama “la guerra” son especialmente lo no combatientes. Ha quedado atrás el tiempo en que la guerra era un combate en el campo de batalla librado por hombres y máquinas, así como ha quedado atrás el tiempo en que la guerra era un acontecimiento de gran amplitud, que influía de manera decisiva en la solución de un diferendo surgido en las relaciones internacionales. Tomemos el ejemplo de Estados Unidos. Si bien posee el ejército más numeroso y los mejores equipos del mundo, Estados Unidos ya no es capaz de dictar la resolución deseada, como ocurrió en las dos guerras mundiales. En los conflictos contemporáneos, las fuerzas militares dotadas de un fuerte potencial, que debería permitirles ejercer el poder, se ven impedidas de hacerlo por fuerzas adversarias que parecen, sobre la base de los mismos criterios, mal equipadas y desorganizadas.

¿Entonces la victoria militar no es el resultado deseado?

Las guerras ya no se libran con los mismos fines que en el pasado. Los objetivos concretos, “materiales”, simples y destructores de las guerras industriales han sido reemplazados por objetivos más “inmateriales” y más maleables. La finalidad ahora es modificar las intenciones, ejercer un efecto disuasivo, o lograr un entorno más seguro y protegido. En la guerra industrial, los adversarios buscan resolver directamente, por la fuerza militar, el enfrentamiento político que la ha provocado. En la guerra en medio de la población, la fuerza militar no resuelve el enfrentamiento de esa manera. El uso de la fuerza sólo contribuye —de manera positiva o negativa— a los esfuerzos desplegados por uno u otro bando para prevalecer en la confrontación de las voluntades y así determinar el resultado del enfrentamiento.

Usted distingue enfrentamiento de conflicto.

Efectivamente, opongo los términos de enfrentamiento y conflicto, pues se los utiliza cada vez más en el ámbito periodístico como si fueran sinónimos, y no lo son. Enfrentamientos hay todos los días: en la vida cotidiana, son la base de toda actividad política. Hay enfrentamiento cuando dos grupos de personas, o más, buscan resultados diferentes. Puede haber un enfrentamiento en torno a una cuestión determinada entre dos partes. Una u otra puede estar convencida por un argumento; también puede haber otras razones para adoptar la posición de la otra parte, incluso apoyar el resultado que ésta desea. Sin embargo, si una u otra se niega a aceptar y respetar un conjunto de reglas o a observar el derecho, es posible que las partes elijan el conflicto como manera de proceder. En la guerra industrial, la finalidad del conflicto era superar la prueba de fuerza para que el vencedor luego pudiera imponer su propia voluntad. En la guerra en medio de la población, la finalidad del conflicto es establecer ciertas condiciones, modificar las intenciones, para que el adversario se adhiera al resultado deseado del enfrentamiento.

Y todo conflicto conlleva violencia...

Los conflictos siempre son violentos, y la intención siempre es matar o destruir. Sin embargo, es importante comprender bien cuál es el objetivo de la acción militar: ayudar a lograr el objetivo del enfrentamiento, es decir lograr que el adversario cambie de opinión. Amenazar con emplear la fuerza con un objetivo de demostración, de disuasión, es una de las maneras de transmitir el mensaje que debería inducir al adversario a cambiar de opinión.

Tomemos, por ejemplo, la situación que se dio en la frontera entre Líbano e Israel en julio-agosto de 2006. Hubo un enfrentamiento entre el Hezbolá e Israel, un enfrentamiento político, cultural y religioso. Hasta el momento exacto del estallido de las hostilidades abiertas, el nivel de intensidad del conflicto era muy bajo, los enfrentamientos armados eran esporádicos y tenían lugar, sobre todo, en la frontera. Tras el secuestro de soldados israelíes, se desató el conflicto y adquirió (o amenazó seriamente con adquirir) una dimensión regional. Sin embargo, el conflicto armado no tuvo, en definitiva, un papel decisivo. Restableció las condiciones del enfrentamiento.

¿El empleo de la fuerza sigue siendo un medio para influir en ese enfrentamiento?

Al comienzo del conflicto, los israelíes declararon que sus operaciones militares tenían dos objetivos: la destrucción del Hezbolá y el fracaso de los ataques con misiles. Se trataba de objetivos “materiales” (como en la guerra industrial). En realidad, los israelíes los abandonaron al cabo de dos o tres días, pues se dieron cuenta de que, por un lado, esos objetivos eran inalcanzables y, por otro lado, no era ése el resultado al que querían llegar con sus fuerzas armadas. En el enfrentamiento, trataban de restablecer una posición que les permitiera sacar ventaja. Su retórica comenzó a cambiar en el transcurso de las tres o cuatro semanas siguientes. Sostenían objetivos como el restablecimiento del efecto de disuasión de las Fuerzas de Defensa israelíes, el establecimiento de una posición de negociación para acelerar el regreso de los soldados a sus hogares, la responsabilización del Gobierno libanés, encargado de hacer reinar el orden en sus propias fronteras, etc. En realidad, todos esos objetivos apuntaban a inducir al adversario a cambiar de intenciones o de opiniones: formaban parte del enfrentamiento, más que del conflicto

En la conducción de las hostilidades, se debe comprender dónde se halla el punto de intersección entre el enfrentamiento y el conflicto, más allá del lado en que uno esté. Cuanto más se pueda lograr que la lógica entre ellos siga su curso normal y sea coherente, más podrá ayudar la acción militar a alcanzar los objetivos en la etapa de enfrentamiento. La manera de conducir las hostilidades depende, en realidad, de ese objetivo.

Usted fue comandante de división durante la guerra del Golfo, de modo que atravesó las diferentes etapas de los enfrentamientos y los conflictos, incluida una “guerra industrial” al comienzo de las hostilidades.

Podemos remontarnos a 1990, cuando Kuwait fue ocupado por Irak y se formó una coalición bajo la conducción de Estados Unidos, con miras a un enfrentamiento en el nivel del teatro de operaciones. El desencadenamiento de la operación “Escudo del desierto” debía modificar las intenciones de los iraquíes y disuadirlos de emprender nuevas campañas en dirección sur.

Luego comenzó la operación “Tormenta del desierto”, otro enfrentamiento: se trataba, por medio de esa amenaza y de casi dos meses de diplomacia intensa, de convencer a Sadam Husein de retirarse voluntariamente de Kuwait. Fue un fracaso, y el enfrentamiento se convirtió en un conflicto. Los objetivos de la campaña —destruir la Guardia republicana y liberar Kuwait— eran objetivos “materiales” y, en ese sentido, el conflicto se parecía a una guerra industrial.

Sin embargo, no existía ningún medio de transformarlo en un éxito estratégico para ganar el enfrentamiento. Más tarde, la situación de enfrentamiento subsistió, con la instauración de sanciones y zonas donde los vuelos estaban prohibidos. Sadam Husein iniciaba combates cada vez que un radar de seguimiento automático detectaba un caza bombardero. En 2002, comenzamos a preparar otro enfrentamiento y a desplegar fuerzas para la operación “Libertad en Irak”. Una vez más, el enfrentamiento degeneró en conflicto cuando Sadam Husein se negó a aceptar nuestras exigencias. La operación alcanzó rápidamente sus objetivos militares; sin embargo, una vez más, no logramos transformar el éxito de la campaña militar en éxito estratégico a nivel del enfrentamiento. Nos sumimos en una serie de hechos tácticos que no logramos vincular a la realización de nuestro objetivo a nivel del enfrentamiento, es decir ganar la voluntad política iraquí. Este es un ejemplo de disociación total entre actividad militar y actividad política.

En el caso de la “guerra en medio de la población”, los adversarios intentan influir en la gente.

El objetivo es ganar la voluntad de la población. En el plano táctico, el adversario suele seguir los principios de la guerrilla: el terrorista depende de la población para ocultarse, para recibir un apoyo (moral y físico), así como para estar informado. El juego consiste en provocar una sobrerreacción. Luego es posible describir al adversario como a un tirano o a un opresor. La credibilidad de la causa que se defiende resulta fortalecida, y ello permite movilizar el apoyo y el respaldo de la población. Además de la provocación, la propaganda de la acción permite afirmar la importancia que uno tiene, y de ese modo es tomado en serio y tratado con igualdad. Si esos conflictos se dan en el seno de las sociedades, es porque los medios de comunicación cumplen un papel: en realidad, los combates se libran en

cada pantalla de televisión, en todo el mundo, como en las calles y los campos de una zona de conflicto. Y, por último, el adversario se esfuerza por erosionar la voluntad de la población, promoviendo la eternización del conflicto.

De modo que el factor tiempo es importante.

Toda “guerra en medio de la población” tiende a ser interminable. En las “guerras industriales”, luchábamos para vencer lo más rápidamente posible. Toda la sociedad apoyaba la lucha, así como toda la industria apoyaba el esfuerzo bélico. La situación actual es muy diferente. La acción es un esfuerzo continuo. Los grupos no estatales tienen particular interés en no combatir siguiendo un calendario. Prefieren esperar y relanzar su acción cuando les conviene. Esas guerras tienden a eternizarse porque los objetivos militares no son estratégicamente determinantes. El resultado es que uno debe sostener su posición recurriendo a medios militares. Poco importa que uno esté en una zona desmilitarizada, en una línea “azul” que haga las veces de frontera o en otra parte. Uno debe quedarse en el lugar hasta que se llegue (tal vez) a la solución política. ¿Acaso la comunidad internacional no sigue estando presente en Corea, en Chipre, en Líbano? ¿La historia de Israel no es un conflicto permanente?

La voluntad de luchar parece erosionarse rápidamente en las sociedades democráticas.

Una de las características de las guerras de ese tipo es que luchamos para no perder la prueba de la fuerza. Nadie quiere repatriar un mayor número de cadáveres que el que sea absolutamente necesario. Uno no quiere que se perciba que se están perdiendo vidas en esa operación, porque, en las operaciones modernas, no se supone que el resultado sea definitivo. Por lo tanto, la operación debe poder prolongarse, tener una duración indefinida. ¿Quién podría querer reducir su capacidad de prolongar las operaciones a largo plazo?

La comunicación tiene un papel importante, pues influye en la voluntad de luchar.

Seguimos viendo la guerra bajo el prisma del modelo industrial, una guerra donde se oponen Estados. Ello se debe a la manera en que los medios de comunicación suelen describir la guerra, ubicándose en la perspectiva de las fuerzas armadas convencionales enviadas por los Estados Nación. Además, los medios de comunicación disponen de poco tiempo o espacio para transmitir la información: uno, dos, tres minutos en los canales de televisión o de radio, algunas columnas en la prensa diaria... Para seducir a su público, y para que el público los comprenda, los medios deben trabajar con imágenes “cognitivas” y utilizar cierta jerga. Sin embargo, esas imágenes y esas jergas presentan exclusivamente individuos y situaciones donde ejércitos convencionales libran guerras industriales. Ese fenómeno ha generado por sí mismo un nuevo círculo. Una gran parte del público, e incluso algunas partes de los medios de comunicación, se dan cuenta de una disonancia entre, por un lado,

lo que es vivido y mostrado y, por otro lado, las explicaciones que se dan. Son, sin duda, otras formas de guerra las que se viven y se muestran, mientras que las explicaciones dadas buscan, desesperadamente, utilizar el modelo de la guerra entre Estados para comentar la guerra en medio de la población.

Tomemos el ejemplo de los boletines informativos de la televisión. ¿Qué nos muestran, día a día, los informes que llegan desde Irak? Vemos soldados fuertemente armados, que en sus tanques patrullan calles llenas de mujeres y niños. ¿Qué más vemos? Civiles en harapos (hombres y niños), que atacan a soldados fuertemente armados, montados en tanques. Las imágenes que tenemos no corresponden a nuestra percepción del mundo. Nuestra confusión es mayor aún cuando escuchamos los comentarios del periodista o el conductor, que se esfuerza por explicar las acciones militares realizadas por los soldados. Es como si se tratara de reestructurar una realidad nueva para ponerla en consonancia con un paradigma antiguo, lo que por lo general no tiene éxito. ¿Cuál es el efecto de los medios de comunicación? De manera general, todo ocurre a la vista del público, y las operaciones ahora tienen lugar en un teatro de la guerra, literalmente. Se debe comprender lo siguiente: la acción militar es una obra dramática que se representa delante de un público sobre el que uno intenta tener cierta influencia (y ése es, en parte, el objetivo).

En la actual guerra en Irak, inicialmente se propagó la idea de que lo importante era “ganar el corazón y la mente” del pueblo iraquí?

Hace ya bastante tiempo que los orígenes de esa idea están disociados del acontecimiento inicial. Por lo tanto, debemos asegurarnos de que comprendemos bien su sentido. El objetivo estratégico consiste, en gran medida, en ganar el corazón y la mente de la gente. En otras palabras, esa actividad no apunta sólo a apoyar la batalla táctica. Constituye el propósito de lo que se está haciendo. No es muy útil venir a pintar las aulas o distribuir dentífrico entre los niños después de haber bombardeado su escuela.

¿Qué sucede en caso de ocupación? A veces, las fuerzas de invasión son recibidas como libertadoras, pero otras veces se ganan la hostilidad de al menos una parte de la población.

Supongo que, en los ejemplos en que usted está pensando, las tropas llegan por la fuerza. Por lo tanto, excluimos la posibilidad de que hayan sido invitadas o que se encuentren en el lugar cumpliendo un cometido multinacional o internacional. A veces, las fuerzas armadas ganan un combate, a veces ocupan un territorio y deshacen y destruyen a las fuerzas enemigas. En ese caso, parece que han logrado sus objetivos, tanto en el plano estratégico como en el terreno. Tal vez sean bien recibidas por la población. Sin embargo, nada garantiza que ese recibimiento sea sincero, o que todo el mundo crea en esas actitudes. Ello tampoco significa que esa situación va a durar mucho tiempo... Un viejo proverbio inglés dice: “los invitados, como el pescado, comienzan a apestar a los tres días”.

Por ejemplo, la ocupación de Líbano por Siria no halló una resistencia frontal (es cierto que esa ocupación no se efectuó por la fuerza); en verdad condujo a la paz y mejoró la situación. Las fuerzas de ocupación deben tener una razón para quedarse en el lugar pues, de otro modo, deben imponer su presencia por la fuerza. Ello nos lleva directamente a una situación de enfrentamiento. En cambio, si no se logra cambiar la voluntad de la población ocupada ni que ésta coopere, la iniciativa, en el plano estratégico y en el terreno, queda en sus manos.

En la idea de enfrentamiento y de conflicto, el adversario es, a la vez, una entidad militar y una entidad política. Ello significa que el hecho de combatir y de vencer la resistencia de una de las entidades sin preocuparse por la otra no puede llevar al resultado estratégico deseado. Partiendo de esa comprobación, no debería comenzar a hacerse el análisis y la planificación si los objetivos estratégicos no se han comprendido debidamente (por ejemplo, en Irak, se trataría de la voluntad de los iraquíes y de su líder, así como de las medidas necesarias para ganar esa voluntad o, por lo menos, mantenerla neutral).

Ello significa que lo primero que se debería haber hecho era definir el resultado al que se pretendía llegar con la ocupación, antes del inicio de ésta, es decir antes de la invasión. En ese caso, la responsabilidad de la planificación debería haber sido confiada no específicamente a los militares, sino más bien a quienes tenían la tarea de llegar al resultado deseado y dirigir las operaciones.

Los actores no estatales participan cada vez más en conflictos de ese tipo.

Diversas agrupaciones no estatales o agrupaciones multinacionales participan en enfrentamientos o conflictos, de diferentes maneras: una alianza multinacional (ONU, pero también OTAN y Unión Europea), una coalición (como la conducida por Estados Unidos en Irak), o incluso —y esta lista no es exhaustiva— coaliciones menos formales, las fuerzas armadas en el terreno que cooperan estrechamente con las organizaciones humanitarias no gubernamentales. También existen alianzas informales relativamente más peligrosas, cuando grupos de fuerzas externas cooperan con alguna de las facciones internas en el terreno mismo de las operaciones. Afganistán, en 2001-2002 (Alianza del Norte y coalición dirigida por Estados Unidos), y Kosovo, en 1999 (Ejército de liberación de Kosovo y OTAN), son dos ejemplos de ese tipo de alianzas.

Por otro lado, algunos Estados operan contra grupos no estatales, como Hamas, Hezbolá, los talibán, o el IRA (Ejército Republicano de Irlanda). Dado que estos actores no estatales tienen objetivos maleables, es muy difícil elaborar estrategias, aplicarlas, definir lo que significa “vencer”, etc. Por último, debemos encontrar nuevas maneras de utilizar las instalaciones y los equipos adquiridos con otros fines unos años antes.

Además, el nivel operacional —el teatro de operaciones— tiene cada vez más importancia, debido a esas alianzas que, con frecuencia, se forman en el terreno mismo (es decir, en la zona geográfica que encierra en su totalidad militar y política un

objetivo cuya realización permitirá modificar positivamente la situación estratégica). Esas alianzas, colaborativas al principio, luego pueden volverse conflictivas. Incluso el CICR está expuesto a ese peligro: el CICR y los militares tienen objetivos en común en varios aspectos. Se crea, entonces, un “enfrentamiento colaborativo”; nuestros objetivos, nuestros resultados pueden coincidir. En esos casos, el principio de neutralidad del CICR es llevado al límite. Las dos partes deben tener plena conciencia de los límites tolerables para ese enfrentamiento colaborativo.

Los actores no estatales tienen ventajas porque pueden aprovecharse de las posibles debilidades de los Estados; también pueden provocar a un Estado para llevarlo a ejercer una represión drástica (el Estado pierde el apoyo de segmentos de la población sin ganar batallas militares). ¿Cómo deben reaccionar los Estados? En el caso de Irlanda del Norte, ¿la reacción se ubica en el plano táctico? ¿Se deben considerar objetivos a más largo plazo?

Hay que evitar jugar el juego del adversario, aunque ello implique una desventaja en el corto plazo. Es posible ganar todos los combates y perder la guerra. Los estadounidenses y los británicos no han perdido un solo combate en el actual conflicto en Irak. ¿Por qué no pueden unir esos logros en una única victoria? La respuesta es simple: los éxitos militares que logran están disociados, en realidad, de todo objetivo político.

Los objetivos siempre son intenciones. Usted me preguntó acerca de Irlanda del Norte: en ese caso, tomamos muy rápido la decisión de no entrar en conflicto a menos que los terroristas tomaran la iniciativa. Los militares estábamos en el lugar para apoyar a la policía o al poder civil, y no para actuar en nuestro nombre. Los ataques siempre fueron lanzados por nuestros adversarios (lo que, a veces, significaba una desventaja para nosotros en el plano táctico); nosotros no desencadenamos el conflicto.

¿De qué manera influye la mutación del paradigma de la guerra en la conducción de las hostilidades en el terreno? ¿Todavía es posible hacer la distinción entre combatientes y civiles?

Nuestras interpretaciones y nuestros conceptos al respecto deben cambiar. En primer lugar, la población en medio de la cual luchamos forma parte del objetivo a nivel del enfrentamiento. Cuanto más logre alejar la población de los verdaderos combatientes, más fácil será lograr que se abstenga de apoyarlos (incluso se podrá lograr que apruebe tácitamente lo que uno está haciendo).

En segundo lugar, la población es importante para el adversario (para ocultarse, para recibir un apoyo moral y material y, por último, para que le confiera legitimidad política): en realidad, la población es también el objetivo del adversario. A veces uno puede sentir que la población está muy cercana al principal adversario y que lo apoya parcial, si no totalmente. Por ejemplo, por diversas razones de orden religioso, cultural y étnico, la población chiíta del sur de Líbano está culturalmente

bien dispuesta con respecto a Hezbolá cuando está confrontada a los israelíes. Entonces, sería absurdo creer que uno puede hacer más para obtener su neutralidad; en cambio, se debe comprender que, de todos modos, esa población forma parte del objetivo que uno persigue.

En Líbano, el objetivo del enfrentamiento para los israelíes era, en particular, la población chiíta. La finalidad de los israelíes sería, como mínimo, que esa población no apoyara los ataques contra ellos. En realidad, la población no puede ser objeto de un ataque armado, a menos que uno suponga que puede bombardearla hasta someterla, o que pueden realizar una operación de tipo estalinista (limpieza étnica, en particular). Si no es ésa la intención, se debe comprender que las medidas militares que uno toma apuntan a inducir a la población a que cambie sus intenciones en favor de uno. Tal vez se necesite recurrir a la fuerza militar para ello, pero el objetivo seguirá siendo el mismo, se tratará siempre de lograr un cambio de intenciones.

Evidentemente, es una tarea difícil.

Sí, pues al mismo tiempo, la población está siendo utilizada por el adversario. El adversario le pide que actúe como escudo, que lo abastezca, le confiera legitimidad política, le ayude a obtener información, etc. La población forma parte de su “alianza”. En ese enfrentamiento, uno trata de sumar el apoyo de la población a la propia causa, de sustraerla de la influencia del adversario, a fin de que éste quede aislado. Eso es lo que hizo Occidente, por ejemplo, con el pacto de Varsovia, para ganar la guerra fría (que era un enfrentamiento y nunca se transformó en conflicto). La revuelta de la población de los Estados satélite del pacto de Varsovia, luego la revuelta de la población rusa contra su Gobierno —y en absoluto una aventura militar— condujeron al término de la guerra fría. Por lo tanto, es algo factible.

¿De modo que hay que esforzarse por hacer la distinción entre combatientes y población civil durante las hostilidades?

El objetivo es “captar” las intenciones de la población. Pero si uno trata a la población como si fuera el enemigo, entonces ésta se volverá el enemigo. Por ello hablo de un cambio de lógica: si nos atenemos a la lógica puramente militar, la población apoya al adversario, por lo tanto debe ser uno de los elementos que constituyen el enemigo. Pero no es así: la población es uno de los elementos del objetivo que uno persigue en el enfrentamiento.

Las estrategias basadas en la provocación y la propaganda buscan disociar el enfoque político del enfoque militar. Por lo tanto, si uno opera de tal manera que, por las medidas que toma durante el conflicto, trata a todas esas personas como a enemigos, o incluso como a combatientes, en realidad está disociando lo que constituye el enfrentamiento de la acción militar. Uno está actuando en nombre del enemigo; incluso está cooperando con él, ya que es justamente eso lo que el adversario intenta obtener con su estrategia.

En Líbano, el Hezbolá y la población chiíta, al igual que el Hezbolá y el Gobierno libanés, están participando en un enfrentamiento colaborativo: si uno trata de disociar las acciones militares en el conflicto de las acciones que apuntan a ganar el enfrentamiento, lo que hace no es más que fortalecer al adversario. Cuando hablo de disociación de la acción militar, el reto de esas estrategias (consistentes en acción, provocación y erosión de la voluntad) es evitar actuar de tal modo que se dé ventaja al adversario.

Por lo tanto, ¿es difícil, durante un conflicto, hallar el equilibrio entre los objetivos del enfrentamiento y los objetivos del conflicto?

Efectivamente, es difícil lograr ese equilibrio porque cada conjunto de objetivos se enmarca en una lógica diferente: la lógica del enfrentamiento no es la del conflicto. Pero hay que lograrlo. Creo que la astucia consiste en buscar el punto de confluencia de la lógica del adversario y atacar ese punto.