

Carlos Javier Frías Sánchez

Teniente coronel de Artillería. Diplomado de Estado Mayor

Correo: cfrisan@et.mde.es

LA DISUASIÓN CONVENCIONAL

Resumen

La disuasión es un término empleado de forma frecuente en los documentos oficiales relacionados con las políticas de seguridad. Sin embargo, estos documentos rara vez profundizan en el modelo de disuasión que se pretende poner en ejercicio, ni, en consecuencia, dan directrices que permitan organizar a sus medios militares para aplicarlo.

El presente documento pretende definir con precisión el concepto de disuasión, explicar los modelos existentes en la teoría clásica de la disuasión, con sus fortalezas y debilidades, y exponer las principales implicaciones militares y políticas de la adopción de uno u otro de estos modelos.

Pese a que la gran mayoría de los estudios dedicados a la disuasión se centran en la disuasión nuclear, el trabajo está centrado en la disuasión alcanzable con medios convencionales, por ser la aplicable a España.

Palabras clave

Disuasión, disuasión convencional, disuasión nuclear, disuasión por castigo, disuasión por negación, disuasión a medida, disuasión general, disuasión extendida, contra-fuerza, contra-valor.

Abstract

«Dissuasion» is a term frequently mentioned in the official documents related to security policies. However, these documents hardly go in depth about the model of dissuasion chosen, and therefore, they give no clues about how to organize the military means in charge of executing the selected model.

The aim of this paper is to define as precisely as possible the concept, to explain the different models generally accepted in the classical theory

on dissuasion, with the respective pros and cons, and to present the main military and political implications linked to the adoption of one or another model.

In spite of the fact that most of the studies on dissuasion are focused on nuclear dissuasion, this paper is centered in conventional dissuasion, because this is the kind of dissuasion applicable to Spain.

Keywords

Dissuasion, conventional dissuasion, nuclear dissuasion, dissuasion by punishment, dissuasion by denial, tailored dissuasion, general dissuasion, extended dissuasion, counter-force, counter-value.

LA DISUASIÓN CONVENCIONAL

INTRODUCCIÓN

La normativa dedicada a la seguridad nacional –española y extranjera– menciona frecuentemente la disuasión. Pese a ello, rara vez esa mención está seguida de una articulación coherente de ese concepto, ni menos aún de medidas específicas dedicadas a alcanzarla. Sin embargo, la disuasión ha sido uno de los objetos de estudio preferentes de las ciencias sociales, y probablemente sea uno de los ensayos más serios de encontrar un paradigma teórico riguroso en ciencias sociales.

Como resultado de estos estudios, puede decirse que la disuasión se configura como un proceso cuyo funcionamiento obedece a una serie de reglas y particularidades específicas. Dentro del concepto general de disuasión, aparecen diferentes modalidades, atendiendo a su mecanismo interno de funcionamiento y a los medios con los que se pretende ejecutarla. Sin embargo, la «teoría clásica» de la disuasión nace y se desarrolla fundamentalmente en el marco de la disuasión nuclear y de la competición entre las dos superpotencias de la Guerra Fría. Por este motivo, los estudios sobre la disuasión se han centrado generalmente en la disuasión alcanzable mediante el armamento nuclear. Por eso mismo, la disuasión convencional ha recibido una atención menor, y casi siempre se la ha tratado como una forma de disuasión complementaria a la disuasión nuclear. Esto es especialmente relevante en el caso de la disuasión convencional que está al alcance de Estados diferentes de las grandes potencias.

Este trabajo persigue exponer algunas de las ideas de la teoría clásica de la disuasión, pero aplicada de forma que sea alcanzable por medios convencionales, dado que es la más adecuada a la realidad española y europea.

DEFINICIÓN

No existe una definición única de la disuasión, pero todas las existentes comparten elementos comunes. El primero de ellos es que la disuasión se encamina a «evitar acciones»: es una actuación destinada a mantener el *statu quo*, no a alterarlo.

1 MORGAN, Patrick M. *Deterrence: A Conceptual Analysis*. Sage Publishers 2ª ed. Beverly Hills 1983, p. 27.

2 GOLDSTEIN, Avery. *Deterrence and Security in the 21st Century*. Cornell Univ. Press. Ithaca 2000, pp. 26 y 27.

Una definición intuitiva de la disuasión sería:

«La abstención de una acción por miedo a sus consecuencias. La disuasión es un estado mental creado por la existencia de la amenaza creíble de una reacción inaceptable».

Es necesario distinguir la disuasión de la «obligación» (*compellence*) que, en una definición paralela, podría considerarse como «la amenaza del uso de la fuerza dirigida a convencer a un potencial agresor para que emprenda una acción determinada, puesto que los costes de no hacerlo serían inaceptablemente altos».

Así, la «obligación», sería una acción destinada a cambiar el *statu quo*.

En realidad, la definición de «disuasión» propuesta corresponde más al efecto que produce una disuasión exitosa que al modo como se alcanza esta. En este sentido, una definición alternativa sería considerar la disuasión como «la amenaza del uso de la fuerza dirigida a convencer a un potencial agresor de que no emprenda una acción determinada, puesto que los costes de ello serían inaceptablemente altos o que la probabilidad de éxito de esa acción sería extremadamente baja».

Esta definición ya adelanta los dos mecanismos de funcionamiento básicos de la disuasión, estos son: la «disuasión por castigo» y la «disuasión por negación».

La disuasión no es un proceso únicamente militar, sino que implica a todos los instrumentos de poder del Estado, incluyendo acciones diplomáticas, sanciones económicas así como el uso de la fuerza militar³. Recogiendo este sentido amplio de la disuasión, podría definirse como «... El intento de reestructurar el conjunto de opciones que se ofrecen a los dirigentes de un país o grupo de países, llevado a cabo por los dirigentes de otra nación o grupo de naciones, mediante la formulación de una amenaza a sus intereses fundamentales. Mediante esa reestructuración se pretende excluir la consideración de la agresión armada...».

Esta definición introduce algunos aspectos fundamentales:

- Es un efecto buscado, no casual: requiere esfuerzos (intelectuales y materiales) para alcanzarla;

3 Joint Publication 1-02 Dictionary of Military and Associated Terms. U.S. Department of Defense, 2008, en <<http://www.dtic.mil/doctrine/jel/doddict/>.

4 *Ibíd.*, p. 31.

5 GERSON, Michael S. «Conventional Deterrence in the Second Nuclear Age». *Revista Parameters*, del U.S. Army War College, número de otoño de 2009, pp. 32-48, p. 34.

6 ANDERSON, Justin V. y LARSEN, Jeffrey A. «Extended Deterrence and Allied Assurance: Key Concepts and Current Challenges for U.S. Policy». *INSS Occasional Paper 69*. USAF Institute for National Security Studies. USAF Academy. Colorado Springs, septiembre 2013, p. 4.

7 *Enciclopedia de las Ciencias Sociales*. Vol. 3. Aguilar. Madrid 1974, p. 775.

- Plantea opciones al adversario, es decir, su funcionamiento depende en mayor o menor medida de la voluntad del adversario;
- Esa voluntad la materializan personas (lo que implica que tienen fortalezas y debilidades humanas), no entes abstractos;
- Su finalidad es impedir una agresión armada.

En las definiciones anteriores cabe señalar una premisa central que frecuentemente pasa desapercibida y que no es otra sino que la disuasión es un mecanismo de comunicación que pretende hacer llegar un mensaje a un potencial adversario⁸ de forma que provoque en él un «estado de ánimo». En consecuencia, tan importante o más que la capacidad real de ejecutar las medidas coercitivas previstas es la percepción del adversario de que hay una voluntad real de aplicarlas y de conocer de forma inequívoca las acciones concretas que las desencadenarían. Así, la adopción de las diferentes medidas disuasorias debe interpretarse como «señales» enviadas al adversario para disuadirle de adoptar la conducta que se considera contraria a los intereses propios, de forma que cree en él un estado de ánimo, un convencimiento. En consecuencia, tan importante o más que la capacidad real de ejecutar las medidas coercitivas previstas, es que el adversario perciba la voluntad real de aplicarlas y que conozca de forma inequívoca las acciones concretas que las desencadenarían. Por ello, el razonamiento en el que se basa la disuasión no está exento de riesgos: no hay garantía de la interpretación que el adversario pueda hacer de estas «señales».

La fuerza militar en el marco de la disuasión tendría un empleo potencial. Su sola existencia (independientemente de su empleo real) ejerce una labor disuasoria⁹, pues, en sí misma, constituye un mensaje, aunque solo una parte de él. Así, si el adversario no percibe una voluntad real de emplear la fuerza militar, la sola existencia de esta puede carecer de capacidad disuasoria.

En último término, la disuasión nace de las creencias, miedos y otros procesos psicológicos y/o internos de quien se pretende disuadir¹⁰. Este mismo carácter psicológico e interno se traduce en una enorme dificultad para valorar la eficacia de la disuasión. Es posible observar una cierta correlación entre las medidas disuasorias adoptadas y la conducta del adversario, pero resulta muy difícil establecer con seguridad una relación de causa-efecto entre ambas¹¹. En otras palabras, no hay confirmación sobre si el adversario se ha abstenido de realizar la acción de la que se le pretende disuadir por las amenazas formuladas, o bien obedece a otras causas (falta de voluntad para hacerlo,

8 MORGAN: *op. cit.*, p. 34.

9 ART, Robert J. «The Fungibility of Force». En Art, Robert J. y Waltz Kenneth N. (Eds.). *The Use of Force: Military Power and International Politics*. Rowman and Littleman. Boulder 1999 (5ª edición), p. 113.

10 ANDERSON y LARSEN: *op. cit.*, p. 4.

11 ADAMSKY, Dmitry. «The 1983 Nuclear Crisis –Lessons for Deterrence Theory and Practice». *Revista Journal of Strategic Studies*, n.º 36, vol. 1 de 2013, pp. 4-41, p. 32.

falta de capacidad, ideología...). Por ello, si bien el fracaso de las medidas de disuasión adoptadas suele ser evidente, resulta muy difícil valorar su éxito.

Una premisa de las teorías sobre la disuasión es la presunción de *racionalidad* de los actores y la presunción de que cualquier decisión política depende de una evaluación coste/beneficio. Sin embargo, la experiencia demuestra que esa *racionalidad* no siempre existe y son muchos los factores a los que puede obedecer. Bajo presión, los decisores pueden tomar decisiones *irracionales* (una de las principales críticas a la teoría de la disuasión¹²), o bien, pueden tener una percepción equivocada del coste de su acción, o minusvalorar la voluntad del adversario de emplear medios militares.

De igual manera el cálculo que hace el disuasor de los beneficios que el adversario espera obtener con esa acción (y que permite graduar el nivel de amenaza necesario, es decir, el coste de esa acción) puede ser erróneo, desde ocultar beneficios no explícitos hasta perseguir objetivos no ligados directamente a la acción ejecutada. Muchas crisis internacionales se deben a la percepción por parte de un líder político de cambios *futuros* de la situación (es decir, que pueden no ser evidentes en el momento presente); en otros casos, obedecen a intentos de desviar la atención pública hacia crisis exteriores para evitar la inestabilidad política interna¹³ de manera que las motivaciones tienen muy poca relación con la crisis real desencadenada (un ejemplo clásico es la ocupación argentina de las islas Malvinas en 1982). Cuanto más desconocidos y ajenos son la cultura, historia, lengua, valores de los Estados implicados más fácil es que se produzcan errores de interpretación en esa valoración coste/beneficio¹⁴.

Es igualmente importante tener en cuenta que, desde el punto de vista del actor a quien se quiere disuadir tanto la acción como la inacción implica costes. En consecuencia, cualquier estrategia encaminada a la disuasión debe tener en cuenta las consecuencias para el adversario no solo de emprender la acción que se quiere evitar, sino también las que implicaría no llevarlas a cabo. De esta consideración es posible concluir que, en el caso de una actuación concreta, existirán Estados motivados por la necesidad, mientras que otros lo estarán por la oportunidad¹⁵. Los Estados motivados por la necesidad serían aquellos para los que la inacción supone un coste tan alto que llega a sobrepasar el correspondiente a la acción que se pretende disuadir. Por su parte, los Estados motivados por la oportunidad serían los que perciben una relación coste/beneficio favorable en la acción porque estiman que los costes son bajos para el posible beneficio a obtener en las circunstancias del momento, sin que exista una relación

12 GEORGE, Alexander L. y SMOKE, Richard. *Deterrence in American Foreign Policy: Theory and Practice*. Columbia University Press. Nueva York 1974.

13 LEBOW, Richard N. *Between Peace and War: The Nature of International Crisis*. John Hopkins Univ. Baltimore 1981, pp. 61-69.

14 ARREGUÍN-TOFT, Ivan. «Unconventional Deterrence: How the Weak Deter the Strong». En PAUL, T. V. y otros. *Complex Deterrence. Strategy in the Global Age*. University of Chicago Press. Chicago 2009, pp. 204-221, p. 209.

15 KUPCHAN, Charles A. *The End of the American Era* Vintage Books. Nueva York 2002, p. 206.

coste/beneficio relevante de la inacción¹⁶. Los Estados motivados por la necesidad serán mucho más difíciles de disuadir, mientras que los motivados por la oportunidad solo requieren que el coste percibido de la acción no sea muy alto. Esta diferencia afecta a la eficacia y al modelo de disuasión dirigido a cada uno de ellos.

Disuasión general y disuasión a medida

Se puede distinguir una disuasión inmediata o a medida (*tailored*) dirigida a evitar una conducta específica y concreta determinada¹⁷, de una disuasión general, dirigida a evitar agresiones en sentido amplio¹⁸.

La disuasión general no implica definir reacciones específicas a acciones concretas del adversario, ni existe necesariamente un enemigo identificado¹⁹. En cambio, la disuasión a medida obliga a realizar un análisis detallado del adversario, incluyendo sus motivaciones, para definir acciones disuasorias específicas para acciones también específicas. No obstante, en ocasiones, es necesario introducir cierta ambigüedad en las amenazas, con el fin de mantener la flexibilidad y la libertad de acción del disuasor, pese a los riesgos de permitir dudas sobre la voluntad real de ejecutar las amenazas efectuadas²⁰. En un ejemplo práctico, la *Nuclear Weapons Employment Policy*²¹ norteamericana del secretario de Defensa James Schlesinger, de 1970, analizaba las vulnerabilidades de la cúpula dirigente del Partido Comunista de la URSS –no de la URSS en sí– para ajustar las amenazas nucleares norteamericanas a esas vulnerabilidades²². Como ejemplo de disuasión a medida con ambigüedad puede citarse el caso de las garantías norteamericanas a Taiwán frente a China. Estados Unidos afirma que «se

16 La discusión sobre los costes de la *acción* y de la *inacción* es uno de los temas centrales de la Teoría de la Prospectiva (*Prospect Theory*), y estudia la mayor propensión y esfuerzos que se realizan para evitar pérdidas en comparación con los dedicados a adquirir ventajas. Un resumen puede encontrarse en Kahneman, Daniel y Tversky, Amos. «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk». Artículo publicado en la revista *Econometrica*, n.º 47 de marzo de 1979, pp. 263-91.

17 FREEDMAN, Lawrence. «Disarmament and Other Nuclear Norms». Revista *The Washington Quarterly*, n.º 36, vol. 2 de 2013, pp. 93-108.

18 MORGAN: *op. cit.*, p. 30.

19 PAYNE, Keith B. y WALTON C. Dale. «Deterrence in the Post-Cold War World». En Baylis, John y otros. *Strategy in the Contemporary World*. Oxford University Press. Oxford, pp. 161-182, p. 163.

20 PAYNE y WALTON: *op. cit.*, p. 164.

21 Departamento de Defensa de Estados Unidos. Nuclear Weapons Employment Policy. 10 de abril de 1970. <<http://www2.gwu.edu/~nsarchiv/NSAEBB/NSAEBB173/SIOP-25.pdf>>.

22 PAYNE, Keith. *Understanding Deterrence, Comparative Strategy* n.º 30, de 2011, pp. 393-427, pp. 415-416.

opondrá al uso de la fuerza militar contra Taiwán», pero sin especificar cómo pretende ejecutar esa oposición²³.

El proceso de disuasión a medida se desarrolla en tres etapas: una primera de diseño/ planeamiento en la que se analizarían las percepciones de amenaza del adversario para determinar cuáles son los intereses que le resultan más importantes; en una segunda etapa se establecerían las medidas a adoptar para explotar los temores del adversario y las posibles amenazas a sus intereses vitales; finalmente, se comunica al adversario de forma inequívoca qué conducta se pretende evitar y cuáles serían las consecuencias de adoptarla y se evalúa la eficacia de la estrategia adoptada²⁴. Una de las medidas más frecuente de este tipo de disuasión es la amenaza de congelación de los activos financieros (personales o institucionales) situados en el extranjero y pertenecientes a dirigentes políticos adversarios.

En el caso de una disuasión general, la amenaza es indefinida y las posibles medidas a adoptar son poco concretas. Las Fuerzas Armadas encargadas de ejecutarla no están diseñadas frente a un adversario concreto, por lo que deben dispersar sus esfuerzos manteniendo un amplio abanico de capacidades. Como consecuencia, la disuasión general es menos eficaz y más costosa que la disuasión a medida.

Esta distinción entre disuasión general y disuasión a medida genera también una necesidad de discriminar una situación de disuasión de una estrategia de disuasión. La primera sería la situación creada como consecuencia de una disuasión general: sin necesidad de dirigirse a un adversario concreto, las capacidades militares existentes y la voluntad de emplearlas resultarían suficientes para disuadir a una amplia gama de adversarios potenciales; la segunda, en cambio, requiere tomar medidas concretas y ajustadas para adversarios concretos y su finalidad no es otra que alcanzar una disuasión a medida²⁵.

Disuasión nacional y disuasión extendida

Otra interesante diferenciación es la que se refiere a la denominada disuasión nacional o «pasiva» (*core, national o central deterrence*) frente a la «disuasión extendida o «activa» (*extended deterrence*)²⁶.

La disuasión nacional es la que obedece a un ataque directo. Se considera disuasión extendida a aquella que emplea todas las herramientas de poder del Estado para

23 PAYNE y WALTON: *op. cit.*, p. 164.

24 ADAMSKY: *op. cit.*, p. 8.

25 PAUL, T. V.: *op. cit.*, pp. 38-39.

26 ANDERSON y LARSEN: *op. cit.*, p. 2.

proteger a un tercero, sea este un aliado, un país neutral o, incluso, otro adversario²⁷. Como ejemplo de este concepto de disuasión extendida se puede señalar el caso de los esfuerzos norteamericanos para disuadir a la URSS de atacar a la naciente (y antinorteamericana) República Islámica de Irán en 1979. En consecuencia, el beneficiario de la disuasión extendida puede ser pasivo, indiferente o incluso desconocer que se está realizando una acción en su favor²⁸. El adjetivo activa implica un acto voluntario, ajeno a la pura autodefensa y que implica a un Estado dispuesto a responder a un ataque sufrido por otro Estado.

La diferencia entre la disuasión nacional» y la «extendida» reside en la credibilidad²⁹. Así, en la extendida siempre cabe la posibilidad de que, en caso de crisis, los Estados primen el interés propio y prefieran abandonar a sus aliados antes que arriesgarse a sufrir daños en beneficio de intereses ajenos³⁰.

DISUASIÓN POR NEGACIÓN Y DISUASIÓN POR CASTIGO

Para ejecutar cualquier acción es necesario tener la capacidad y la voluntad para hacerlo. En consecuencia, para evitar que un actor concreto realice una acción determinada es posible actuar sobre uno, otro o ambos elementos. Así, el funcionamiento de la disuasión respondería a dos modelos distintos y que pueden aplicarse simultáneamente³¹:

- La disuasión por negación, entendida como *la amenaza de negar al adversario la capacidad de alcanzar mediante la violencia sus objetivos militares y políticos*, es decir, actuaríamos sobre la capacidad, y
- La disuasión por castigo, que sería *la amenaza de imponer costos inaceptables en respuesta a acciones no deseadas*³², que representaría actuar sobre la voluntad.

27 PIFER, Steven *et. al.* «U.S. Nuclear and Extended Deterrence». *Brookings Arms Control Series. Paper n.º 3*. Brookings Institution, Washington mayo de 2010, p. 1.

28 ANDERSON y LARSEN: *op. cit.*, p. 5.

29 SCHELLING, Thomas C. *Arms and Influence*. Yale University Press. New Haven 1966, p. 36.

30 GOLDSTEIN: *op. cit.*, p. 43.

31 ANDERSON y LARSEN: *op. cit.*, p. 4.

32 SNYDER, Glenn. *Deterrence and Defense. Towards a Theory of National Security*. Princeton University Press. Princeton 1961, pp. 14-16.

De estos dos modelos, la disuasión por negación es la más eficaz, siendo la disuasión por castigo una modalidad complementaria. Así, el departamento de Defensa norteamericano considera que³³

«Una disuasión creíble resulta tanto de la capacidad de negar al agresor la posibilidad de alcanzar sus objetivos como de la capacidad complementaria para imponer costes inaceptables al agresor».

La disuasión por negación pretende negar al adversario la «capacidad» para alcanzar con éxito los objetivos que pretende. Esta forma de disuasión responde a su vez a dos razonamientos: por un lado, es posible realizar este tipo de disuasión impidiendo una victoria rápida y fácil al agresor, es decir, convenciéndole de que sus objetivos van a requerir un conflicto largo y costoso (en esta modalidad entroncaría con la «disuasión por castigo»); por otro lado, es posible ejecutar este tipo de disuasión convenciendo al adversario de que se dispone de la capacidad suficiente para infligir una derrota a sus fuerzas.

En principio, en el primer caso de los expuestos, tampoco sería necesario que la fuerza militar garantizase la victoria, sino que podría ser suficiente con que elevase lo suficiente el coste de la acción enemiga³⁴. En realidad, en este caso, lo que se está negando no es el objetivo en sí, sino que se está elevando el coste de alcanzarlo, que es el razonamiento en el que se basa la «disuasión por castigo»; solo cuando ese es tan elevado (en términos económicos, humanos o políticos) como para ocasionar la derrota del agresor, se está poniendo en ejecución el modelo de la «disuasión por negación».

En principio, la «disuasión por negación» puede tener la ventaja fundamental de que la voluntad del posible agresor no determina el resultado del conflicto, sino que el factor clave puede ser únicamente la capacidad militar del que disuade. Esto ocurre cuando esa capacidad militar del Estado disuasor es suficiente como para garantizar la derrota del adversario, cualquiera que sea la actuación de este. En este caso, la voluntad del adversario solo es relevante de cara a la duración del conflicto, pero no en lo referente a su resultado³⁵. Este es un tipo de disuasión que solo está al alcance del Estado más fuerte en cada posible diada de conflicto.

Como se ha comentado, si la fuerza del Estado que disuade no es suficiente para alcanzar la victoria, esta ventaja fundamental de la «disuasión por negación» desaparece. En ese caso, se estaría ejerciendo en realidad un modelo de «disuasión por castigo», y no de «disuasión por negación»: el Estado disuasor no es capaz de negar sus objetivos al adversario, solo puede elevar el coste de alcanzarlos.

33 Departamento de Defensa de Estados Unidos. *Sustaining U.S. Global Leadership: Priorities for 21st Century Defense*. Washington, enero de 2012, p. 4.

34 MEARSHEIMER, John J. *Conventional Deterrence*. Cornell Univ. Press, Ithaca 1983, p. 24.

35 FREEDMAN, Lawrence. *Deterrence*. Polity Press. Cambridge 2004, p. 39.

La «disuasión por negación» es el modelo más aplicable a la disuasión alcanzada por medios convencionales³⁶. En ella es determinante la comparación entre las capacidades ofensivas de un posible agresor y las defensivas del potencial agredido³⁷.

La selección de objetivos a destruir en la «disuasión por negación» se centra en acciones de «contra-fuerza» (*counter-force*), dirigidos a la destrucción del poder militar adversario.

Por su parte, la «disuasión por castigo» implica actuar sobre la «voluntad» del adversario. A diferencia de la «disuasión por negación», en ella se supone que el adversario tiene la capacidad militar de ejecutar con éxito la acción de la que se le pretende disuadir, por lo que la forma de evitar que realice esa acción implica convencerle de que la relación coste/beneficio no le es favorable. Así, este tipo de disuasión se basa en elevar el coste que el adversario percibe de la acción de la que se le quiere disuadir, hasta que el beneficio esperado no lo compense. En principio, en la «disuasión por castigo» es el adversario el que decide cuánto daño está dispuesto a soportar (y, en consecuencia, es quien tiene la última palabra sobre el desenlace del conflicto).

Para elevar ese coste, existen tres posibilidades:

- Convencer al potencial agresor de que no podrá evitar un conflicto largo y/o costoso, concepto denominado «disuasión internalizada» (*internalized deterrence*)³⁸. En general, los agresores intentan alcanzar sus objetivos en un conflicto corto y, en consecuencia, poco costoso³⁹. En palabras de Mearsheimer⁴⁰:

«... La disuasión funciona mejor cuando el atacante cree que su única alternativa es una guerra larga: la amenaza de una guerra de desgaste es el fundamento de la disuasión convencional».

- La denominada «disuasión asimétrica»⁴¹: la capacidad de responder mediante acciones hostiles en áreas diferentes de la estrictamente militar (apoyo a movimientos terroristas, promoción de insurgencias en otros Estados, acciones en el campo económico...).
- El desarrollo de la capacidad militar suficiente como para infligir a cualquier posible agresor un nivel de daño tal que anule la «rentabilidad» percibida de cualquier ataque.

36 GERSON: *op. cit.*, p. 32.

37 VAN EVERA, Stephen. *Causes of War: Power and the Roots of Conflict*. Cornell University Press. Ithaca 1999, p. 114.

38 FREEDMAN: *op. cit.*, pp. 29-32.

39 MEARSHEIMER, John J. *Conventional Deterrence*. Cornell Univ. Press. Ithaca 1983, pp. 30, 53-54.

40 *Ibidem*, pp. 64, 206-07.

41 PAUL: *op. cit.* p. 15.

La primera de estas tres opciones, a su vez, es posible desarrollarla empleando fuerzas convencionales regulares o bien medios irregulares (insurrección, guerrilla, terrorismo...). El empleo de fuerzas militares convencionales implica la capacidad de mantener un nivel de fuerzas capaces de enfrentarse al adversario y evitar una rápida victoria, generando un conflicto largo y costoso (si estas fuerzas fueran capaces de derrotar al agresor, no se trataría de «disuasión por castigo», sino de «disuasión por negociación»). En cualquier caso, el enfrentamiento entre un adversario más débil y otro más poderoso implica casi siempre que el débil intercambia territorio por tiempo, es decir, prolonga el conflicto a cambio de ceder territorio mediante operaciones defensivas; esta situación perjudica a aquellos Estados relativamente pequeños, y compromete su base económica en caso de perder determinadas áreas industrialmente significativas⁴².

La amenaza de una insurgencia puede ser una medida disuasoria muy efectiva (especialmente frente a Occidente, tras la experiencia de Iraq y Afganistán), pero presenta problemas de credibilidad: el adversario siempre puede suponer que va a conseguir apoyos internos en el país agredido, que cuenta con los medios suficientes para doblegar la posible insurgencia⁴³ o que, especialmente en el caso de países relativamente ricos, la población local no va a querer sufrir los rigores inherentes a ese tipo de conflicto⁴⁴. En cualquier caso, este tipo de disuasión funciona únicamente si los objetivos del posible agresor incluyen una invasión, que es un caso muy extremo en las relaciones entre Estados.

La «disuasión asimétrica» rara vez será capaz de alcanzar resultados decisivos, excepto en casos aislados. Un ejemplo (exitoso) de este tipo de disuasión sería el de Corea del Norte: el riesgo de una implosión del régimen que provoque el caos en el país, generando una emigración masiva y descontrolada hacia China y Corea del Sur⁴⁵, puede ser un factor disuasorio más eficaz que ningún cálculo militar frente a las presiones chinas o surcoreanas sobre el régimen de Kim-Jong-Un.

La última de las opciones descritas –el desarrollo de la capacidad militar suficiente como para infligir a cualquier posible agresor un nivel de daño inasumible– es aquella en la que el armamento nuclear tiene un papel más destacado. No obstante, las crecientes capacidades del armamento convencional dotado de medios de guía de precisión han llevado a algunos estudiosos a pensar que, actualmente, existe la posibilidad de alcanzar un nivel de disuasión similar al que otorgan las armas nucleares empleando medios convencionales⁴⁶. Sin embargo, en la actualidad, esta capacidad solo estaría al

42 GOLDSTEIN: *op. cit.*, p. 37.

43 *Ibidem*, p. 36.

44 LUTTWAK, Edward N. *Strategy: The Logic of War and Peace*. Harvard Univ. Press. Cambridge 1987, pp. 131-140.

45 PLANT, Thomas y RHODE, Ben. «China, North Korea and the Spread of Nuclear Weapons». *Revista Survival*, vol. 55, n.º 2, pp. 61-80, p. 62.

46 WOOLF, Amy F. *Conventional Prompt Global Strike and Long-Range Ballistic Missiles: Background and Issues*. Congressional Research Service, CRS Report for Congress. Biblioteca del Congreso. Washington, 6 de

alcance (y de forma limitada) para Estados Unidos, y solo sería eficaz frente a Estados relativamente desarrollados, cuya economía dependiera del correcto funcionamiento de industrias e infraestructuras críticas y vulnerables.

En general, en la «disuasión por castigo» los objetivos a destruir son de «contravalor» (*counter-value*), dirigidos a la destrucción de elementos esenciales para el funcionamiento de la sociedad (centros industriales, infraestructuras o grandes núcleos de población).

En términos de armamento convencional, es preciso recordar que el nivel de daño que es posible alcanzar sobre un adversario determinado, pudiendo ser enorme, es siempre limitado. En consecuencia, en determinados casos no es posible garantizar que no haya un beneficio tal para el adversario que no justifique la asunción de un coste determinado, por elevado que este sea. Este sería el caso cuando entran en juego intereses que el adversario valora como vitales. Así, en la «disuasión por castigo» por medios convencionales siempre será necesario valorar no solo el coste que se pretende imponer al adversario en caso de realizar una acción determinada, sino también los beneficios que percibe de la acción que se pretende disuadir y los costes que se derivarían de la inacción a la que se le quiere obligar. Esta evaluación coste/beneficio es una forma de determinar la importancia que el adversario otorga a la causa que defiende en un conflicto.

En cuanto a la importancia relativa que las sociedades occidentales conceden a posibles conflictos en los que no está en juego su supervivencia, este es un aspecto tratado esencialmente al estudiar los repetidos fracasos de las grandes potencias en las campañas de contrainsurgencia.

Un estudio sobre esta diferencia de intereses puede encontrarse en el trabajo de Andrew Mack, *Why Big Nations Lose Small Wars*⁴⁷. Mack defiende esencialmente que a mayores intereses, mayor compromiso, en aplicación del citado axioma de Clausewitz de que la guerra es un conflicto de voluntades⁴⁸) esta situación lleva a la victoria. En enfrentamientos entre grandes potencias con enemigos más débiles, las grandes potencias pierden por hartazgo de la opinión pública (caso de regímenes democráticos) o de las élites dirigentes (caso de regímenes autoritarios) frente a conflictos largos que requieren importantes sacrificios que se estiman desproporcionados ante las posibles ganancias. El razonamiento de Mack es básicamente coincidente con el de Snyder y

julio de 2012, pp. 2-4. En <<http://www.fas.org/sgp/crs/nuke/R41464.pdf>> [12 de marzo de 2014].

47 MACK, Andrew. «Why Big Nations Lose Small Wars: The Politics of Asymmetric Conflict». Revista *World Politics*, vol. 27, n.º 2, enero de 1975, pp. 175-200.

48 CLAUSEWITZ, Karl von. *De la Guerra*. Libro I, capítulo 1, apto. 2. «La guerra constituye, por tanto, un acto de fuerza que se lleva a cabo para obligar al adversario a acatar nuestra voluntad».

Diesing: el fuerte pierde porque su supervivencia no está en juego, y el débil gana porque solo la victoria asegura esa supervivencia».

Por su parte, Ivan Arreguín-Toft, en su artículo «How the Weak Win Wars. A Theory of Asymmetric Conflict»⁵⁰, defiende la teoría de que no se trata simplemente de la diferencia de intereses, sino que es la diferencia de modelo estratégico elegido por cada uno de los contendientes lo que determina el resultado final. Este autor divide las posibles estrategias de la gran potencia en dos tipos, que denomina «ataque directo y barbarie», y las estrategias del débil en otros dos, que llama «defensa directa» y «guerra de guerrillas»⁵¹. El ataque directo iría dirigido a la destrucción de las fuerzas armadas del adversario más débil (destruir su *capacidad* para continuar la lucha), mientras que la «barbarie la define como la «sistemática violación de las leyes de la guerra para alcanzar objetivos militares y/o políticos» (destruir su *voluntad* de lucha). Por su parte, la defensa directa sería la defensa por medios militares clásicos (aunque pudiera incluir ataques preventivos), mientras que la guerra de guerrillas consistiría básicamente en emplear capacidades militares existentes en combates que evitasen el enfrentamiento directo con las fuerzas enemigas, con idea de desgastarlas. Para Arreguín-Toft, cuando se enfrentan estrategias directas (el ataque directo y la defensa directa) contra las indirectas (la barbarie y la guerra de guerrillas), las ventajas del fuerte se anulan, favoreciendo al débil⁵².

En realidad, la importancia que las sociedades occidentales conceden a este tipo de conflictos no es más que un reflejo de las motivaciones respectivas de estos Estados. Para los Estados occidentales, una operación de estabilización en una colonia o en un país del tercer mundo no pone en riesgo su existencia: es un conflicto de elección, que serían aquellos que tienen carácter opcional, pues tienen implicaciones y responsabilidades internacionales, humanitarias o de seguridad para el Estado implicado, pero cuyas consecuencias directas son limitadas para su seguridad nacional o, al menos, no inmediatas⁵³, por oposición a los conflictos de necesidad, que serían aquellos que no son opcionales, pues tienen impacto directo y consecuencias potencialmente severas e inmediatas para la seguridad nacional⁵⁴. En los conflictos de elección, los Estados están *motivados por la oportunidad*. En los conflictos de necesidad, los Estados están *motivados por la necesidad*. En las operaciones de estabilización/contrainsurgencia en el

49 SNYDER, Glenn H. y DIESING, Paul. *Conflict among Nations: Bargaining, Decision Making, and System Structure in International Crises*. Princeton University Press. Princeton 1977, p. 190.

50 ARREGUÍN-TOFT, Ivan. «How the Weak Win Wars. A Theory of Asymmetric Conflict». *Revista International Security*, vol. 26, n.º 1, del verano de 2001, pp. 93-128.

51 *Ibidem*, p. 100.

52 *Ibidem*, p. 105.

53 Adaptado de la definición presentada en: DIBB, Paul. «The Importance of the Inner Arc to Australian Defence Policy and Planning». *Revista Australian Security Challenges*, vol. 8, n.º 4, de verano de 2012, pp. 13-31, p. 15.

54 *Ibidem*.

extranjero, las intervenciones occidentales responden a motivos de oportunidad, por lo que la perspectiva de un conflicto largo y costoso puede ser una medida de disuasión muy eficaz. En cambio, la facción rebelde está motivada por la necesidad, por lo que su disposición a asumir sacrificios es muy elevada.

Como conclusión, puede afirmarse que la disuasión por castigo será tanto más eficaz cuanto menor sea la importancia que conceda el Estado al que se pretende disuadir y la acción concreta que se pretende evitar, es decir, este tipo de disuasión funciona mejor frente a Estados motivados *por la oportunidad*. Es importante subrayar que la mayoría de las intervenciones norteamericanas derivadas de su condición de gendarme del mundo, en tanto que única superpotencia restante son operaciones que el gobierno norteamericano elige ejecutar, sin que se vea realmente obligado a ello: en ellas Estados Unidos (y sus aliados occidentales) actúa como un *Estado motivado por la oportunidad*. En consecuencia, en estos casos, la disuasión por castigo es susceptible de funcionar frente a Estados Unidos, si se dispone de la capacidad necesaria para elevar lo suficiente el coste para los norteamericanos de la acción que se pretende evitar. Además de ello, en este tipo de conflictos, los posibles adversarios de Estados Unidos (y de Occidente, en general) pueden entender que la voluntad real de ejecutar las medidas disuasorias posibles (como el recurso al arma nuclear o a represalias masivas contra la población) es reducida o inexistente (por el rechazo de la opinión pública occidental), y por lo tanto, la disuasión será ineficaz.

Por el contrario, en el caso de Estados motivados *por la necesidad*, es posible que ningún nivel de daño alcanzable por medios convencionales sea suficiente para disuadirles de una acción determinada (un buen ejemplo sería el desgaste sufrido por Vietnam del Norte en su conflicto con Estados Unidos). En consecuencia, serán Estados muy difíciles de disuadir por castigo. En realidad, los razonamientos de Mack y de Snyder y Diesing vienen a representar que en un conflicto entre un *Estado motivado por la oportunidad* y otro *motivado por la necesidad*, este último es capaz de soportar un nivel de sacrificio mucho mayor que el primero, de forma que, al final, tiene muchas más posibilidades de alcanzar la victoria.

Puesto que, como se ha citado, el nivel de daños alcanzable por medios convencionales es limitado (y, por eso mismo, asumible si el beneficio esperado lo compensa), en la disuasión por castigo, en último término, es la voluntad del enemigo la que determina el éxito o el fracaso de la estrategia de disuasión emprendida. Esta dependencia de la voluntad del adversario, inevitable en términos de estrategia convencional, parecía que podría superarse gracias a la potencia del armamento nuclear. Aparece así un concepto fundamental: el daño inaceptable. Este concepto se basa en la idea de que las armas nucleares permiten un nivel de destrucción tal que puede doblar la voluntad de cualquier adversario, por fuerte que esta sea. En consecuencia, las limitaciones que la disuasión por castigo ofrece en términos generales, no serían aplicables en un conflicto nuclear, siempre y cuando se disponga de un arsenal suficiente para causar ese daño inaceptable.

CREDIBILIDAD Y DISUASIÓN

El principal requisito de la disuasión es la credibilidad: la disuasión depende más de la credibilidad que de la existencia de capacidad militar suficiente⁵⁵.

Tang define credibilidad como⁵⁶:

«Percepción de capacidades, percepción de interés y reputación. En una situación dada, la credibilidad de un actor es la combinación de la valoración por parte de los otros actores de la combinación de estos tres factores».

En cuanto a las capacidades, la cantidad y calidad de los medios militares disponibles suelen ser suficiente para acreditarlas.

La influencia de la reputación en el comportamiento de los Estados deriva de que, en muchas ocasiones, los Estados asumirían costes o riesgos mayores de lo que aconsejarían los intereses concretos en juego, con el fin de evitar el cuestionamiento del valor de sus compromisos en crisis futuras⁵⁷. Para Tang, la reputación sería⁵⁸:

«La percepción del resto de los Estados sobre la probabilidad de que un Estado recurra a la guerra en circunstancias concretas».

En consecuencia, la reputación es un criterio que pretende predecir conductas futuras⁵⁹. Para Boulding⁶⁰:

«Si las amenazas no se ejecutan, su credibilidad decrece gradualmente. La credibilidad es un valor que se deprecia simplemente con el paso del tiempo».

La reputación busca evitar esa depreciación de la credibilidad, creando en la mente de los posibles adversarios la sensación de que un Estado concreto *siempre* ejecuta sus amenazas. Por ello, la reputación es un valor costoso de crear (requiere que se mantenga a lo largo de un período considerable de tiempo, y en circunstancias muy variables) y muy fácil de destruir (basta una situación en la que no se ejecuten esas amenazas para crear dudas sobre ella).

55 KAHN, Herman. *Thinking About the Unthinkable*. Princeton University Press. Princeton 1962, p. 89.

56 TANG, Shipin. «Reputation, Cult of Reputation and International Conflict». *Revista Security Studies*, vol. 14, n.º 1, de enero-marzo de 2005, pp. 34-62, p. 38.

57 JERVIS, Robert. «Deterrence and Perception». *Revista International Security*, vol. 7, n.º 3 de invierno de 1982, pp. 8-13.

58 TANG: *op. cit.*, p. 38.

59 MERCER, Jonathan: *op. cit.*, p. 6.

60 BOULDING, Kenneth. *The Meaning of the Twentieth Century*. Harper and Row. Nueva York 1964, p. 81.

Por ello, para muchos autores, la reputación tiene un papel importante en la disuasión. En palabras de Herman Kahn, en ocasiones la seguridad de los Estados Unidos dependería de⁶¹:

«... nuestra voluntad de sufrir bajas en guerras limitadas simplemente para mejorar nuestra capacidad de negociación [con la Unión Soviética]».

Esta opinión de Kahn es compartida por Thomas C. Schelling⁶²:

«Perdimos treinta mil muertos en Corea para salvar la cara a Estados Unidos y a las Naciones Unidas, no para salvar a Corea del Sur o a los coreanos del sur, e indudablemente valió la pena».

Sin embargo, tanto para Tang⁶³ como para Mercer⁶⁴, la reputación obtenida como consecuencia del comportamiento de un Estado concreto en conflictos pasados no tiene influencia real en los cálculos estratégicos que realizan el resto de Estados en conflictos presentes.

Las razones esgrimidas por Tang nacen del carácter anárquico del sistema internacional, que fuerza a los Estados a considerar siempre el peor caso en relación con sus adversarios. Como consecuencia, en cada conflicto los Estados considerarán que sus rivales van a enfrentarse a ellos, y que sus aliados no les apoyarán como desearían, independientemente de la conducta pasada de ambos, adversarios y aliados⁶⁵.

Mercer argumenta que las acciones concretas que forman una reputación pueden ser consecuencia de circunstancias concretas muy específicas que podrían no repetirse (generando como consecuencia diferentes respuestas), que además, los gobiernos cambian (y con ellos pueden cambiar las reputaciones⁶⁶) y que la reputación es una percepción de terceros, por lo no siempre las acciones emprendidas para establecer o mantener una reputación resultan correctamente interpretadas por los receptores deseados del mensaje⁶⁷.

61 KAHN, Herman. *On Thermonuclear War*. Princeton University Press. Princeton 1960, p. 566.

62 SCHELLING, Thomas C. *Arms and Influence*. Yale University Press. New Haven 1966, pp. 124-125.

63 TANG, Shipin: *op. cit.*, 2005, p. 49.

64 MERCER, Jonathan: *op. cit.*, p. 4.

65 TANG, Shipin: *op. cit.*, 2005, p. 50.

66 Un ejemplo de ello puede verse en la pobre impresión que el líder soviético Nikita Khrushchev sacó del presidente de Estados Unidos John F. Kennedy tras su entrevista en Viena en junio de 1961. Esta pobre impresión pudo influir en la decisión de desplegar misiles balísticos en Cuba, con la crisis consiguiente. En este sentido, los «treinta mil muertos» citados por Schelling no sirvieron para establecer una reputación sólida. Fuente: Thrall, Nathan y Wilkins, Jesse James. Kennedy Talked, Khrushchev Triumphed, artículo publicado en la edición digital del *New York Times*, el 22 de mayo de 2008, en <<http://www.nytimes.com/2008/05/22/opinion/22thrall.html>>.

67 MERCER, Jonathan: *op. cit.*, pp. 6-11.

En consecuencia, puede afirmarse que, de los tres elementos que constituyen la credibilidad (*capacidad militar, intereses y reputación*), la reputación tiene un peso mucho menor de lo aparente.

En cuanto a la cuestión de los intereses, serían de aplicación las conclusiones alcanzadas al estudiar las características de la disuasión por castigo y los cálculos coste/beneficio de los Estados: en un conflicto entre un *Estado motivado por la oportunidad* y otro *motivado por la necesidad*, este último es capaz de soportar un nivel de sacrificio mucho mayor que el primero, de forma que, al final, tiene muchas más posibilidades de alcanzar la victoria.

Uno de los factores en los que los intereses tienen un papel fundamental sobre la credibilidad de una estrategia de disuasión es la proporcionalidad: si la disuasión no responde a un planteamiento racional, es decir, si la magnitud de la amenaza no está en consonancia con la entidad de la acción que se quiere disuadir (con los intereses en juego), entonces surgirán problemas significativos de credibilidad⁶⁸. El problema de la proporcionalidad ha sido históricamente uno de los «talones de Aquiles» de la disuasión nuclear, especialmente de la occidental. Ya en 1958, el mariscal de campo británico Bernard Law Montgomery (segundo jefe del Mando Europeo de la OTAN en ese momento) se preguntaba si, en el caso de un ataque ruso menor ejecutado con fuerzas convencionales⁶⁹:

« ¿Era creíble amenazar con que Occidente emplearía sus medios nucleares estratégicos contra las ciudades soviéticas, recibiendo en respuesta la represalia soviética que pondría a Estados Unidos y al Reino Unido fuera de juego? [...] Para nosotros [los británicos] actuar de esa manera supondría un suicidio nacional. No creo que eso ocurriese. Cuando ambos bandos tienen suficientes armas nucleares, los medios disuasorios sirven simplemente para disuadir al otro de emplearlos como armas».

Las críticas de Montgomery respondían a la reciente adopción por la OTAN en 1957 de la doctrina denominada *Massive Retaliation*⁷⁰. En ella se afirmaba que la defensa del territorio europeo de la OTAN requeriría la «explotación inmediata de la capacidad nuclear [de la OTAN], tanto si los soviéticos empleaban armas nucleares o no⁷¹». En realidad, si la única respuesta disponible ante cualquier agresión era una guerra termonuclear total, no solo la disuasión en sí misma perdía credibilidad ante el adversario, sino que era difícil que los aliados europeos supuestamente protegidos por la disuasión nuclear norteamericana considerasen que esa garantía era mejor que cualquier otra solución a una crisis que asegurase al menos su supervivencia.

68 MORGAN, Patrick M.: *op. cit.*, pp. 87-88.

69 POWASKI, Robert E. *The entangling alliance: The United States and European security, 1950-1993*. Greenwood Press. Westport 1994, p. 39.

70 Organización del Tratado del Atlántico Norte. *NATO's Strategic Concept MC 14/2*.

71 *Ibidem*.

El problema de la credibilidad de la disuasión no se limita a la valoración de la proporcionalidad entre la conducta a disuadir y la respuesta diseñada. Un problema más directo e inmediato es disponer de la capacidad de ejecutar las amenazas formuladas. En el caso de la disuasión por medios convencionales, la cantidad y calidad de medios militares disponibles suele ser suficiente para acreditar (o no) esa capacidad, toda vez que la destrucción completa de la capacidad militar convencional es un proceso difícil y que no es fácil de alcanzar en un tiempo breve. No obstante, es posible destruir por sorpresa elementos clave de esa capacidad convencional, como hicieron los israelíes en la guerra de los Seis Días (1967), que se inició con un ataque sorpresivo sobre las bases aéreas de los países árabes, dejando a Israel como dueño del espacio aéreo, condición que posibilitó la aplastante victoria israelí⁷².

LA ESCALADA

En principio, la disuasión busca evitar un conflicto. Sin embargo, también puede tener una función fundamental para controlar el nivel de violencia de un conflicto ya iniciado. Kahn denominó a este tipo de disuasión como disuasión intraguerra (*intra-war deterrence*⁷³). Este control se haría mediante la aplicación gradual de medidas militares progresivamente más enérgicas y/o más violentas, proceso denominado *escalada*.

En una situación típica de *escalada*, existe una competición en la aplicación de medidas militares, en las que cada uno de los contendientes va asumiendo mayores riesgos, y va mostrando una mayor determinación en la consecución de sus objetivos. Por ello, la *escalada* es un conflicto de violencia progresiva, en el que cada uno de los contendientes intenta que el adversario, ante el incremento de medidas tomadas, renuncie a sus objetivos.

La *escalada*, como toda la disuasión, es un intercambio de información entre ambos adversarios, en la que las medidas adoptadas son mensajes enviados. Puesto que esos mensajes emplean su propio lenguaje, el riesgo de que sean interpretados erróneamente es muy alto. En consecuencia, el principal riesgo de la *escalada* es que el adversario pueda sobrereaccionar⁷⁴, al malinterpretar un mensaje concreto. Por ello, uno de los problemas clave a la hora de diseñar las medidas disuasorias sucesivas que constituyen una *escalada* es la estimación de la valoración que el adversario dará a cada una ellas: es sumamente complejo conocer con precisión suficiente el análisis coste/beneficio de otro Estado y, consecuentemente, determinar las medidas de represalia adecuadas,

72 BAR-ON, Mordechai. *A Never-ending Conflict: A Guide to Israeli Military History*. Stackpole Books. Mechanicsburg 2006.

73 KAHN, Herman. *On Escalation. Metaphors and Scenarios*. Princeton University Press. Princeton 1965, p. 3.

74 *Ibidem*.

capaces de ocasionar un cambio en las preferencias de sus opciones políticas⁷⁵. En términos de enfrentamientos convencionales (no nucleares), el paso de un escalón al siguiente en la *escalada* alcanza su máximo efecto cuando se hace de forma masiva y repentina⁷⁶.

CONCLUSIONES

La disuasión es la herramienta de paz por antonomasia, como reza el dicho latino *si vis pacem, para bellum*. Está basada en tres supuestos clave⁷⁷:

- Para que tenga éxito el Estado disuasor debe tener suficiente capacidad militar.
- Sus amenazas deben ser creíbles.
- Debe ser capaz de comunicar de forma inequívoca esa amenaza a su oponente.

El problema fundamental de la disuasión es siempre la credibilidad: de este derivan todos los demás: una fuerza militar insuficiente implica falta de credibilidad, la falta de voluntad política de emplear las capacidades militares disponibles implica falta de credibilidad; puesto que la credibilidad es una percepción, la incapacidad de transmitir al adversario la capacidad militar disponible o la voluntad de emplearlas puede implicar igualmente una falta de credibilidad.

La seguridad europea ha dependido desde 1945 de la disuasión extendida norteamericana. Si el problema general de la disuasión es la credibilidad, en el caso de la disuasión extendida, este es aún más agudo: a las tres incertidumbres citadas se añaden la derivada de la valoración del compromiso del aliado que ofrece esa garantía de seguridad. En el caso europeo, las garantías norteamericanas son una herencia de la Guerra Fría, que nació de una identidad de intereses fundamentales (la necesidad de combatir una amenaza soviética considerada a ambos lados del Atlántico como existencial). Sin embargo, el final de la URSS hace que esa identidad de intereses, haya dejado de existir, dejando tan solo una cierta comunidad de intereses entre Europa y Estados Unidos (la existencia de intereses comunes), que hace que la credibilidad de las garantías defensivas norteamericanas dependa de la cuantía e importancia de esos intereses comunes en cada crisis considerada. Pese a episodios puntuales como la crisis de Ucrania, el pivote norteamericano hacia Asia-Pacífico debilitará aún más esa garantía, al disminuir –especialmente por parte norteamericana– esos intereses comunes.

75 MORGAN, Patrick M.: *op. cit.*, p. 60.

76 HAMMES, T. X. *Offshore Control: A Proposed Strategy for an Unlikely Conflict*. National Defense University. Institute for National Strategic Studies. Strategic Forum. Washington, junio de 2012, p. 4.

77 *Ibidem*, p. 3.

Esta disminución progresiva del compromiso defensivo norteamericano con Europa obliga a los europeos a construir herramientas disuasivas propias. En ausencia de una amenaza militar que pueda considerarse existencial para Europa (en la que el arma nuclear puede jugar un papel), estas herramientas disuasivas son, necesariamente, de carácter convencional.

La disuasión convencional se basa en tres circunstancias interrelacionadas*:

- Un agresor busca normalmente una victoria rápida y poco costosa.
- Está basada principalmente en la disuasión por negación, más que en la disuasión por castigo.
- El balance local de poder militar suele ser clave en los cálculos del agresor para valorar la posibilidad de una victoria rápida.

La disuasión convencional requiere unas capacidades militares importantes. Según el modelo de disuasión elegido (castigo o negación), las fuerzas necesarias son diferentes. En el caso de optar por el castigo, es preciso tener la fortaleza política y moral para atacar objetivos de índole esencialmente civil, para lo que es necesario un firme apoyo de la opinión pública propia, que no puede improvisarse. Y, en cualquier caso, la disuasión por castigo deja en manos del adversario la decisión de asumir el castigo esperado como precio para alcanzar sus objetivos.

Además del problema común europeo, en el caso español, la amenaza no compartida obliga a definir en nuestra normativa de seguridad y defensa (pública o reservada), cuáles son nuestros intereses, qué conductas se pretenden disuadir, qué modelo de disuasión se pretende ejecutar, y diseñar, desplegar, adiestrar y equipar las fuerzas necesarias para ponerlo en ejecución con credibilidad y a comunicar estos extremos a nuestros posibles adversarios. Sin esta labor, la disuasión queda reducida a la indeterminada disuasión general, que, salvo que se disponga de unas capacidades militares fuera de nuestro alcance, es la forma menos eficaz de aplicar este concepto, y, por eso mismo, difícilmente puede garantizar la paz.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

AGUILAR, Editorial. *Enciclopedia de las Ciencias Sociales*. Ed. Aguilar. Madrid 1974.

ANDERSON, Justin V. y LARSEN, Jeffrey A. *Extended Deterrence and Allied Assurance: Key Concepts and Current Challenges for U.S. Policy*. INSS Occasional Paper

78 GERSON: *op. cit.*, pp. 37-38.

69. USAF Institute for National Security Studies. USAF Academy. Colorado Springs 2013.
- ART, Robert J. «The Fungibility of Force». En ART, Robert J. y WALTZ Kenneth N. (eds.). *The Use of Force: Military Power and International Politics*. Rowman and Littleman. Boulder 1999 (5ª edición).
- ARREGUÍN-TOFT, Ivan. «Unconventional Deterrence: How the Weak Deter the Strong». En PAUL, T. V. y otros. *Complex Deterrence. Strategy in the Global Age*. University of Chicago Press. Chicago 2009.
- BAR-ON, Mordechai. *A Never-ending Conflict: A Guide to Israeli Military History*. Stackpole Books. Mechanicsburg 2006.
- BOULDING, Kenneth. *The Meaning of the Twentieth Century*. Harper and Row. Nueva York 1964.
- FREEDMAN, Lawrence. *Deterrence*. Polity Press. Cambridge 2004.
- GEORGE, Alexander L. y SMOKE, Richard. *Deterrence in American Foreign Policy: Theory and Practice*. Columbia University Press. Nueva York 1974.
- GOLDSTEIN, Avery. *Deterrence and Security in the 21st Century*. Cornell Univ. Press. Ithaca 2000.
- KAHN, Herman. *On Escalation. Metaphors and Scenarios*. Princeton University Press. Princeton 1965.
- KAHN, Herman. *Thinking About the Unthinkable*. Princeton University Press. Princeton 1962.
- LEBOW, Richard N. *Between Peace and War: The Nature of International Crisis*. John Hopkins Univ. Baltimore 1981.
- LUTTWAK, Edward N. *Strategy: The Logic of War and Peace*. Harvard Univ. Press. Cambridge 1987.
- MEARSHEIMER, John J. *Conventional Deterrence*. Cornell Univ. Press. Ithaca 1983.
- MORGAN, Patrick M. *Deterrence, A Conceptual Analysis*. 2ª ed. Sage Publishers. Beverly Hills 1983.
- PAYNE, Keith B. y WALTON C. Dale. «Deterrence in the Post-Cold War World». En BAYLIS, John y otros. *Strategy in the Contemporary World*. Oxford University Press. Oxford.
- PIFER, Steven y otros. *U.S. Nuclear and Extended Deterrence. Brookings Arms Control Series, Paper n.º 3*. Brookings Institution. Washington 2010.
- SCHELLING, Thomas C. *Arms and Influence*. Yale University Press. New Haven 1966.

- SNYDER, Glenn. *Deterrence and Defense. Towards a Theory of National Security*. Princeton University Press. Princeton 1961.
- U.S. Department of Defense. *Joint Publication 1-02 Dictionary of Military and Associated Terms*. Departamento de Defensa. Washington 2008.
- U.S. Department of Defense. *Nuclear Weapons Employment Policy*. Departamento de Defensa. Washington 1970.
- U.S. Department of Defense. *Sustaining U.S. Global Leadership: Priorities for 21st Century Defense*. Departamento de Defensa. Washington 2012.
- VAN EVERA, Stephen. *Causes of War: Power and the Roots of Conflict*. Cornell University Press. Ithaca 1999.

Artículos

- ADAMSKY, Dmitry. «The 1983 Nuclear Crisis – Lessons for Deterrence Theory and Practice». Revista *Journal of Strategic Studies*, n.º 36, vol. 1 de 2013.
- FREEDMAN, Lawrence. «Disarmament and Other Nuclear Norms». Revista *The Washington Quarterly*, n.º 36, vol. 2 de 2013.
- GERSON, Michael S. «Conventional Deterrence in the Second Nuclear Age». Revista *Parameters*, del *U.S. Army War College*, número de otoño de 2009, pp. 32-48, p. 34.
- JERVIS, Robert. «Deterrence and Perception». Revista *International Security*, vol. 7, n.º 3 de invierno de 1982.
- PAYNE, Keith. «Understanding Deterrence». Revista *Comparative Strategy* n.º 30, de 2011.
- PLANT, Thomas y RHODE, Ben. «China, North Korea and the Spread of Nuclear Weapons». Revista *Survival*, vol. 55, n.º 2.
- TANG, Shipin. «Reputation, Cult of Reputation and International Conflict». Revista *Security Studies*, vol. 14, n.º 1, de enero-marzo de 2005.

- Artículo recibido: 20 de julio de 2015.

- Artículo aceptado: 30 de mayo de 2016.
