

El nuevo despertar del arma absoluta

La disuasión nuclear a medida

Guillem Colom Piella

Academia de las Ciencias y las Artes Militares
Sección de Pensamiento y Moral Militar

16 de marzo de 2022



Coincidiendo con la invasión rusa de Ucrania y la imposición de sanciones por parte de la Comunidad Internacional, el domingo 27 de febrero Moscú ponía a sus fuerzas estratégicas en estado de alerta. Pocos días antes de producirse la invasión, Rusia realizó unos imponentes ejercicios con sus fuerzas nucleares. Supervisadas personalmente por Putin y ampliamente difundidas por los medios de

comunicación, estas maniobras se adelantaron a sus fechas tradicionalmente establecidas.

A estas acciones que un observador externo las podría calificar de «extrañas» se añadían las repetidas declaraciones de las principales autoridades rusas acerca de la posibilidad de que ciertas respuestas aliadas o europeas a la agresión motivarían efectos catastróficos, unidas a la salida de varios submarinos lanzamisiles balísticos de sus bases o los vuelos de algunos de sus bombarderos estratégicos. No era la primera vez que Rusia hacía algo así. Tanto durante la Guerra Fría como en fechas más recientes, las potencias nucleares realizan este tipo de actividades para señalar sus intenciones y comunicar al adversario las líneas rojas que no debía traspasar.

La señalización (*signalling*) es una forma que el actor que disuade tiene para convencer al disuadido de su determinación de utilizar la fuerza. Los despliegues, movimientos y demostraciones de fuerza, el emplazamiento de armas nucleares en puntos concretos o las maniobras son ejemplos típicos de señalización. Una actividad que se vincula, además, con la comunicación de la disuasión. Todo ello hace necesario reflexionar, una vez más, sobre este proceso que ha entrado de nuevo en nuestras vidas por la puerta grande.

Aunque existen múltiples formas de definir la disuasión, existe un amplio consenso en reconocer que su finalidad es desincentivar a un potencial agresor de alterar el *statu quo* mostrando las capacidades propias y la determinación de utilizarlas. Más concretamente, puede definirse como el proceso mediante el cual un actor influye sobre otro para que se abstenga de realizar una actividad o suspenda otra en curso contraria a los intereses del primero. Contrapuesta a la *imposición*, donde un actor fuerza a otro para que actúe conforme a sus pretensiones, este ejercicio de *persuasión* se consigue con la amenaza.

Aunque ambas estrategias –indistinguibles en la disuasión china y complementaria en la visión rusa de prevención e intimidación que podemos ver estos días– pueden combinarse para ejercer la diplomacia coercitiva, la disuasión es ejercida por uno o más actores para manejar sus relaciones políticas, desincentivar que estalle un conflicto o evitar que una crisis escale militarmente. Convenciendo al adversario de que no alcanzará sus objetivos o que pagará un alto precio por ellos (negación) y que la represalia por alterar el *statu quo* será implacable (castigo), la disuasión busca modificar el cálculo de costes, beneficios y riesgos o influir sobre las percepciones del agresor. Si el disuasor logra que el disuadido se ajuste a sus parámetros, éste dominará la escalada y logrará, hipotéticamente, el éxito de la disuasión.

Además de la tradicional distinción entre disuasión por negación y castigo, ésta puede dividirse de varias formas: general (para prevenir un enfrentamiento a largo plazo) o inmediata (para impedir un ataque inminente), directa (para evitar ataques contra el disuasor) o extendida (para proyectar la disuasión sobre terceros) y convencional (amenazando con armas convencionales) o no-convencional (posibilitando el empleo de ingenios químicos, bacteriológicos o nucleares, constitutivos éstos últimos de la disuasión óptima).

En cualquier caso, un actor que pretenda disuadir a otro actor debe establecer una estrategia disuasoria basada en tres pilares: *capacidad* (disponiendo de los medios necesarios para evitar que el adversario alcance sus objetivos y responder de forma implacable), *credibilidad* (demostrando su determinación a cumplir con la amenaza si el adversario altera el *statu quo*) y *comunicación* (exponiendo los supuestos de disuasión y las respuestas que se adoptarán en cada caso para que el potencial agresor comprenda las potenciales consecuencias de sus acciones). Es por ello que la señalización de las intenciones rusas está siendo tan relevante en la crisis actual.

Tradicionalmente, la disuasión se consideraba como una función racional, universal y fundamentada en la interacción entre ambiciones, objetivos, beneficios, costes y riesgos del disuasor y disuadido. Estrechamente vinculado con el realismo clásico y

la noción de equilibrio de poder, este enfoque asumía la posibilidad de gestionar las rivalidades interestatales mediante un modelo de coste-beneficios basado en la teoría de juegos. Así, la disuasión era el producto de una ecuación con cuatro variables: (a) el beneficio en caso de éxito, (b) el coste de la respuesta del agredido, (c) la probabilidad de que éste cumpla con la amenaza y (d) la probabilidad de que el agresor acabe con la capacidad de represalia del disuasor, siendo la credibilidad su principal incógnita. Sin embargo, ésta no sólo se basaba en elementos objetivos como la capacidad militar, sino en también en elementos subjetivos como la persuasión del disuasor y la percepción del adversario sobre la amenaza.

Esta realidad queda muy clara cuando Thomas Schelling afirmó que era un proceso para «[...] influir en las decisiones que tomará el adversario incidiendo en las expectativas que éste tiene sobre nuestro comportamiento». Sin embargo, a pesar de constituir uno de los fundamentos de la disuasión y una de las cuestiones más debatidas entre sus teóricos, cómo conseguir que el agresor perciba que la amenaza lanzada por el disuasor es real, todavía no ha sido resuelto y posiblemente nunca lo será. No sólo por la escasez de casos de estudio sobre la disuasión nuclear, la limitada información o la interpretación equivocada de los datos obtenidos, el desconocimiento de la estructura de valores y normas del adversario o la imposibilidad de introducirse en su mente, sino porque muchas de las enseñanzas sobre la disuasión convencional sugieren que las motivaciones, la ambición o la tolerancia al riesgo pueden ser determinantes en la disuasión.

El corolario de este enfoque clásico-racional sería la disuasión existencial fundamentada en el equilibrio del terror que proporcionaba la Destrucción Mutua Asegurada. Este punto de estabilidad estratégica se alcanzó cuando los arsenales estadounidense y soviético alcanzaron la paridad, sus fuerzas nucleares se integraron en una tríada que garantizaba la capacidad de contragolpe y la disuasión unilateral dejó paso a la disuasión mutua. Aunque Estados Unidos ambicionaba la supremacía nuclear, esta situación también proporcionó la racionalidad necesaria para promover iniciativas de control de armamentos y fijó el marco estratégico sobre el que se definieron las opciones selectivas. Si bien el *Tratado sobre Misiles Anti-Balísticos* y las *Conversaciones para la Limitación de Armas Estratégicas* limitaban la carrera armamentística entre Washington y Moscú, también reforzaron – regulando el número de vectores o aceptando el despliegue de misiles con ojivas múltiples– el equilibrio del terror nuclear. Un equilibrio que todavía tenemos muy presente atendiendo a las reacciones a la *señalización* rusa pero que tiene poco que ver con la lógica nuclear actual, mucho más limitada y posible.

Por eso, quizás, hoy en día se concibe la disuasión como algo menos mecánico y racional. Ello se debe a la contribución realizada por los estudiosos de la cultura estratégica. Entendida como el conjunto de factores objetivos (geográficos, socio-

demográficos, económicos, históricos o tecnológicos) y subjetivos (creencias, actitudes, valores, ideas o tradiciones militares derivadas tanto de la cultura como de experiencias pasadas) que explican las percepciones nacionales acerca del empleo de la fuerza o su predilección por un estilo militar concreto, la cultura estratégica condiciona la configuración de las políticas de defensa nacionales. Sus orígenes se sitúan en 1977, cuando Jack Snyder publicó *La cultura estratégica rusa: implicaciones para las operaciones nucleares limitadas*. Este informe elaborado para la *RAND Corporation* para apoyar el desarrollo de las opciones selectivas «cuestionaba la existencia y la lógica de la disuasión». Lo hizo explotando el marco histórico, organizativo, político o tecnológico de la doctrina nuclear soviética y sus potenciales efectos sobre la disuasión. Así, concluyó que factores como el equilibrio de fuerzas europeo, la superposición del teatro de operaciones europeo con el soviético, la dispersión de la población o la percepción de inferioridad estratégica junto con el materialismo histórico y su determinismo tecnológico, las experiencias de Segunda Guerra Mundial y el estalinismo habían generado unas dinámicas burocráticas y unos intereses corporativos entre sus élites distintos de los estadounidenses.

	Armas nucleares desplegadas	Otras armas nucleares	Total
Rusia	1.600	5.250	6.850
Estados Unidos de América	1.750	4.700	6.450
Francia	280	20	300
China		280	280
Reino Unido	120	95	215
Pakistán		140-150	140-150
India		130-140	130-140
Israel		80	80
Corea del Norte			(¿) 10-20
TOTAL	3.750	10.715	14.465

Por lo tanto, ello resultaba en una doctrina nuclear asertiva, que posibilitaba el empleo de armas atómicas, relativamente inmune a la lógica disuasoria estadounidense y con un enfoque unilateral –cuando Washington asumía que en un contexto de paridad nuclear sería cooperativo para limitar las consecuencias del contragolpe– a la represalia. En otras palabras, la disuasión no sólo estaba condicionada por distintas concepciones que no tenían por qué ceñirse a los parámetros estadounidenses (a pesar de que Moscú era un actor racional), sino que los factores sociales, culturales o psicológicos tenían, junto con las capacidades militares, un importante papel para influir sobre el potencial agresor. En consecuencia, la disuasión sería un algo contextual en el que si bien las capacidades militares son objetivables (aunque susceptibles de generar dilemas de

seguridad), la credibilidad y la comunicación deberán adaptarse al sistema de valores, creencias o símbolos del actor a disuadir.

Precisamente, la relación entre disuasión y cultura estratégica ha ayudado a consolidar la cuarta ola en los estudios de disuasión y configurar la disuasión a medida (*tailored deterrence*) en su doble vertiente académica y prescriptiva. Esta cuarta ola ya no estudia solamente las relaciones de disuasión simétrica entre estados sino también otros modelos menos institucionalizados que los tradicionales de la Guerra Fría y de naturaleza asimétrica. De esta manera, analiza la disuasión sobre estados con ambiciones nucleares (Irán o Corea del Norte) u organizaciones terroristas (desde Hizbolah a Daesh) o interacciones con múltiples actores (desde alianzas como la OTAN, la OTSC, o las negociaciones P5+1 con Teherán).

También, se está interesando por el replanteamiento de sus supuestos clásicos para acomodarlos al ciberespacio, un dominio asimétrico en el que la disuasión por negación es inviable, la credibilidad no puede sustentarse en la comunicación de capacidades, la dificultad de atribuir responsabilidades degrada la posibilidad de respuesta y la disuasión por castigo puede tener efectos escalatorios imposibles de controlar. Recientemente, asuntos como la proliferación de zonas grises, la conjunción entre ciberataques y degradación del contragolpe nuclear o el potencial desestabilizador de las armas hipersónicas (misiles con velocidad de Match 5 o 6) también se están integrando en la agenda investigadora de la disuasión.

Paralelamente, la ampliación de la agenda investigadora a actores, procesos, modelos y dinámicas que escapan a la lógica bipolar, los debates sobre la psicología de la disuasión y las aportaciones de los estudiosos sobre cultura estratégica han servido para popularizar la disuasión a medida. En palabras de Keith Payne, uno de los primeros en alertar de la necesidad de superar el paradigma de la Guerra Fría, la lógica subyacente de este enfoque es que si la disuasión «[...] consiste en influir sobre las percepciones y, en última instancia, sobre las decisiones y acciones de otro actor, parece evidente que los requisitos de disuasión difieran entre cada actor, circunstancia o escenario».

Asumiendo que las capacidades son necesarias pero insuficientes para garantizar la disuasión, que las percepciones, motivaciones e intenciones del potencial agresor pueden determinar su fracaso y que su éxito no depende de reglas aplicables a todos los casos, la *disuasión a medida* pretende estudiar las variables sociales, culturales, tecnológicas, psicológicas o históricas que influyen sobre los cálculos estratégicos de los distintos actores y que pueden condicionar el desenlace de la disuasión.

En consecuencia, la disuasión a medida se interesa por toda la gama de supuestos planteados por la cuarta ola de estudios de disuasión y combina las enseñanzas

de la disuasión clásica con aportaciones de la cultura estratégica – en especial el papel de la identidad nacional, la tradición histórica y la cultura militar en la disuasión – y los debates sobre la psicología de la disuasión para elaborar modelos específicos para cada actor, circunstancia o escenario.

Más concretamente, la disuasión a medida pretende conocer la estructura de valores y normas del adversario para descubrir las razones e incentivos que pueden llevarle a alterar el *statu quo*, identificar los condicionantes y funcionamiento de su proceso de toma de decisiones y determinar los actores y relaciones clave para aplicar la disuasión.

Además de mejorar la comprensión de la disuasión como objeto de investigación, estos estudios también tienen una clara aplicación práctica para elaborar estrategias adaptadas a cada adversario y contingencia. De hecho, tras constatar que un actor no-estatal como Al Qaeda era inmune al modelo disuasorio planteado en la inmediata posguerra fría, el Pentágono en 2004 ya planteaba la conveniencia de adaptar la disuasión general a las percepciones, cálculos estratégicos y contexto cultural de sus competidores.

La más reciente revisión de la postura nuclear estadounidense habla abiertamente de la disuasión a medida porque: «No existen modelos universales. Las necesidades varían dependiendo de las percepciones, objetivos, intereses, fortalezas, estrategias y vulnerabilidades de los potenciales adversarios. Una estrategia disuasoria efectiva contra un potencial adversario puede no ser de utilidad contra otro». En la práctica, este modelo requiere –una vez el mando político haya resuelto que existe una potencial amenaza y se han realizado las estimaciones de inteligencia pertinentes para valorar su impacto– conocer la cultura estratégica del adversario para comprender su racionalidad y percepción del riesgo, identificar los actores clave en la toma de decisiones y determinar los activos que más valoran. Ello debe servir para trazar la estrategia disuasoria que mejor explote sus miedos, aproveche sus temores y condicione sus cálculos estratégicos, y comunicarla de la manera más efectiva –utilizando tanto medios explícitos como implícitos– para que conozca de antemano las consecuencias de sus acciones.

En un contexto donde Rusia ha ido adaptando su lógica disuasoria a un entorno táctico, estratégico y tecnológico cambiante y ha vuelto a recordar al mundo que los ingenios nucleares continúan siendo el «arma absoluta y una herramienta negociadora determinante», es necesario que volvamos a pensar en clave estratégica para analizar los supuestos y condicionantes de la disuasión como algo integrado. Pensar en clave estratégica es esencial y también escuchar en clave estratégica al adversario.