



Comunicaciones académicas

Las herramientas del poder

Alfredo Sanz y Calabria

Academia de las Ciencias y las Artes Militares
Sección de Futuro de las Operaciones Militares

21 de diciembre de 2025

En el libro del Génesis se dice que Dios creó el mundo en siete días. Cuenta que, para ello, empleó la fórmula «hágase la luz, y la luz se hizo».

Los creyentes más radicales, aquellos que niegan la evolución, interpretan esta sentencia en su sentido literal. Sin embargo, tanto los no creyentes como los seguidores de las teorías de Darwin, interpretan que lo que el Génesis viene a explicar es que algo no existe mientras no tiene nombre.

Siguiendo en la línea de la importancia del lenguaje, la Biblia también nos enseña que uno de los principales castigos que Dios impuso a los seres humanos por su soberbia fue la incapacidad para entenderse. El episodio de la Torre de Babel es, en este sentido, revelador.

Es por este motivo que la primera de las Academias españolas, la RAE, tiene como lema: «limpia, fija y da esplendor», refiriéndose al español. Su objetivo era —y es— que todos los que nos comunicamos en la lengua de Cervantes entendamos lo mismo cuando empleamos los mismos términos.

En este sentido, creo que todas las Academias, cualquiera que sea la rama del saber a la que se dedican, deberíamos contribuir a facilitar la existencia de ese lenguaje común que, como consecuencia de la propia evolución social y tecnológica, así como por la tendencia a imitar modelos foráneos, corre el riesgo de perder la unidad lingüística y de replicar el problema suscitado tras el castigo divino de la Torre de Babel.

La elección de Donald Trump como presidente de los Estados Unidos ha acelerado un proceso, que ya se intuía anteriormente, de desplazamiento desde un modelo «liberal» de las relaciones internacionales a un modelo «realista». Esta brusca transición ha hecho que esta disciplina haya salido del ámbito académico y, cada vez más, aparece en la conversación general; pero, en muchos casos, tanto especialistas como no iniciados, emplean terminología que puede llegar a ser confusa, bien por falta de concreción, bien porque se emplean neologismos importados desde las escuelas de pensamiento anglosajonas.

Esta comunicación no es más que una propuesta de la terminología básica a emplear al hablar de las «herramientas del poder».



Las herramientas del poder (imagen del autor generada con Copilot)

Del paradigma liberal al paradigma realista

«No tenemos [los ingleses] aliados eternos, y no tenemos [los ingleses] enemigos perpetuos. Nuestros intereses son eternos y perpetuos, y nuestro deber es vigilarlos».

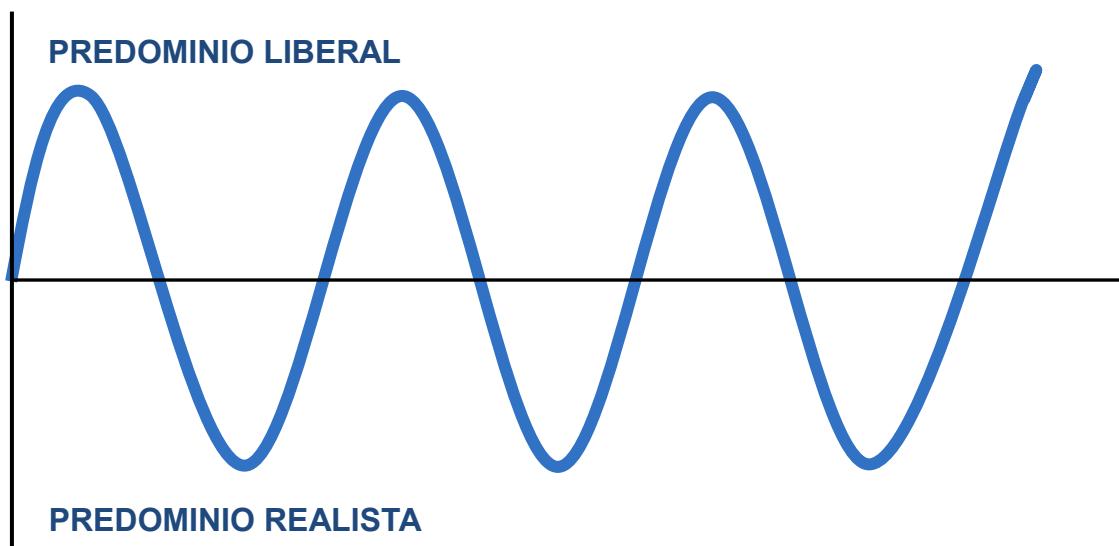
Lord Palmerston (1784-1865) fue un célebre político británico que ocupó casi todos los puestos de poder en diferentes gobiernos: Secretario de Guerra, Secretario de Asuntos Exteriores, y Primer Ministro en dos ocasiones. Suya es la frase que encabeza estas líneas y que se ha convertido en un axioma de las relaciones internacionales, especialmente para las escuelas realistas.

Las escuelas realistas, siguiendo a Hobbes, parten de la premisa de que el «hombre es un lobo para el hombre», en una sentencia que procede de la Asinaria de Plauto; mientras que las escuelas liberales se inspiran en la idea de «paz perpetua» de Kant.

Los realistas creen en las herramientas de «poder duro», mientras que los liberales se inclinan por las de «poder blando».

Obviamente las escuelas realistas y liberales conviven desde el comienzo del nacimiento de los estados-nación, si bien en determinados momentos históricos es una de dichas escuelas la que predomina, sin que la otra llegue a desaparecer.

Si representáramos esta evolución como una sinusoida, podríamos entender que los puntos de inflexión (los que coinciden con el eje horizontal en la figura siguiente) se producen en un momento de cambio cultural importante. Parece evidente que el último de dichos puntos de inflexión ocurrió al final de la Segunda Guerra Mundial, con la creación de las Naciones Unidas y el sistema de Bretton Woods.



Desde entonces la hegemonía americana, unida a una cultura que deriva de su propia Constitución, ha favorecido una posición inédita de dominio de las escuelas liberales que, en el momento presente y como consecuencia del ascenso chino, la rivalidad sistémica con Estados Unidos, y la segunda presidencia de Trump, va cediendo paso a una aproximación realista a las relaciones internacionales. Esta aproximación realista tiene, además, una característica diferencial, porque es la primera vez en la que podemos considerar al mundo una «aldea global».

Desde un punto de vista geopolítico, hasta bien entrado el siglo XIX Oriente y Occidente vivían de espaldas; siendo el principal nexo de conexión el del comercio. Sin embargo, a partir de la Revolución Industrial y el proceso colonial subsiguiente, aumentaron los intercambios, pero fue occidente quien marcó las reglas gracias a su superioridad tecnológica.

En la actualidad, esta superioridad tecnológica se encuentra claramente en entredicho —si no seriamente contestada— por las potencias emergentes, que son precisamente orientales; y, culturalmente, existe un abismo entre ambas, de manera que probablemente nos encaminemos a un resurgir del paradigma realista no basado en las premisas tradicionales, de carácter occidental, sino en las orientales.

En resumen, probablemente nos encontramos cerca de un punto de inflexión entre el paradigma realista y el liberal, con la dificultad añadida de que el paradigma realista al que nos encaminamos sería diferente al que conocemos, al estar fuertemente influenciado por la mentalidad oriental en vez de la occidental.

En este contexto, parece pertinente repasar las «herramientas del poder» existentes, algunas de las cuales han evolucionado —o se han desarrollado—, desde la última vez que fueron empleadas y, como quiera que al hacerlo se ha seguido la terminología anglosajona, existe cierta confusión en cómo traducirlas al castellano.

Para empezar, es necesario entender que las relaciones internacionales no son muy diferentes de cualquier otras relaciones humanas y, siempre que se produzcan por debajo del umbral de un conflicto generalizado, pueden englobarse en dos categorías principales: atracción y coerción.

Estrategias de Atracción

Dentro de las relaciones internacionales, la credibilidad de un Estado está relacionada directamente con su poder. En el caso de la atracción, el poder de

referencia es el que se conoce como blando, «poder blando», siguiendo la terminología acuñada por Joseph Nye.

La «Retórica» de Aristóteles indicaba que la capacidad para influir dependía de tres factores: la credibilidad del orador, la apelación a las emociones y el uso de la lógica y la razón. Dando por sentada la primera, y dependiendo de las dos últimas, aparecen dos tipos diferentes de atracción: la seducción y la persuasión.

En consecuencia, el «poder blando» puede ejercerse mediante la seducción, cuando se apela a las emociones; o mediante la persuasión, cuando obedece al uso de la lógica y la razón.

Seducción

El campo de juego por excelencia de la seducción son las emociones, especialmente las de carácter positivo. Su objeto es atraer a la otra parte y para ello despliega un conjunto de estrategias que, en primer lugar, tratan de crear un lenguaje común para, a partir de ese punto, desarrollar una cultura en la medida de lo posible también común.

El ejemplo paradigmático es el proceso general de aculturación empleado por los Estados Unidos mediante una muy potente empresa del entretenimiento en la que, mediante el cine, pero no solamente —la música o la novela también han jugado un papel destacado—, se ha buscado la asimilación de lo que se conoce como el *American Way of Life* (el modelo de vida americano) por las sociedades afines.

Las pruebas del éxito de esta herramienta son patentes en nuestra cultura. ¿Quién no es consciente de la celebración de Halloween, y la forma específica en la que se hace, con los niños y no tan niños disfrazándose y recorriendo las casas a la voz de «truco o trato»? Otro tanto puede decirse de lo que sucede en la competición entre Santa Claus y los Reyes Magos, que a fecha de hoy parece decantarse claramente por el primero.

Otra de las características de la seducción es que, normalmente, busca un objetivo de carácter general: se trata de crear las bases para un entendimiento posterior, y por tanto no busca un objetivo concreto.

La seducción puede emplearse dirigida a un colectivo amplio: la población de un Estado, por ejemplo, mediante la traducción o no de las películas; o bien puede dirigirse a un grupo específico, normalmente cercano a los círculos de decisión. Ese es el objeto, pongamos por caso, de muchas de las iniciativas englobadas en lo que se conoce como «diplomacia de defensa».

Persuasión

Como se ha indicado anteriormente, mientras la seducción apela a las emociones, la persuasión lo hace fundamental, aunque no exclusivamente, a la razón.

Por ese motivo es objeto normalmente de una negociación, que puede terminar en algún tipo de Tratado o Acuerdo. La persuasión exige, claramente, la existencia de un lenguaje común, así como la identificación de intereses, asimismo, comunes.

Un buen ejemplo de persuasión es todo el proceso que desembocó en la firma del Tratado del Atlántico Norte.

El 25 de febrero de 1948 se produjo el «Golpe de Praga», un golpe de estado perpetrado por el Partido Comunista checo, que derivó en la incorporación de Checoslovaquia al ámbito de control de la URSS. Poco más tarde, el 17 de marzo de 1948, Francia, Inglaterra, Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo firmaron en Bruselas un Tratado de cooperación política, económica, social y de ayuda ante una posible agresión militar que, a diferencia del de Dunkerque, firmado por Inglaterra y Francia el año anterior, ya no ponía el foco en Alemania, sino en la Unión Soviética.

Los cinco países firmantes se dirigieron inmediatamente a Estados Unidos solicitando su cooperación para la defensa de una Europa libre, lo que dio origen, primero, a un discurso del presidente Truman y la, así llamada, «Resolución Vandenberg» que vinieron a romper la tradicional política de no intervención de los Estados Unidos, que se habían replegado sobre si mismos al final de la Segunda Guerra Mundial.

Evidentemente, uno de los principales objetivos de los americanos era la recuperación de su principal mercado, dado que tras la guerra su capacidad de producción era enorme y no tenían una salida fácil a los excedentes que estaban generando.

El hecho cierto es que los estados europeos consiguieron persuadir a los Estados Unidos de la necesidad de su implicación, y aquella negociación finalizó con la firma del Tratado de Washington el 4 de abril de 1949.

Mientras, típicamente, la seducción tiene un objetivo de carácter general; la persuasión lo tiene específico.

Por sus características, históricamente la persuasión se ha empleado con las élites dominantes o quienes facilitan de forma directa la toma de decisiones. Sin embargo, desde la explosión de los medios de comunicación social, especialmente

la televisión, así como con las democracias, se advierte en muchos casos el empleo de la persuasión dirigida a la masa social, como los casos de Vietnam o más recientemente de Gaza ilustran claramente.

Estrategias de Coerción

La coerción es el reverso de la atracción. Mientras que la atracción pretende que el contrario haga o deje de hacer algo porque cree que es lo correcto, bien desde un punto de vista emocional o desde uno racional; la coerción se emplea para que el contrario haga o deje de hacer algo porque no le compense hacerlo, y para ello se recurre a la amenaza o a un uso limitado de la fuerza.

Tal y como se indicaba al principio, la atracción engloba los mecanismos favoritos del «poder blando», mientras que la coerción hace lo propio con los del «poder duro».

La coerción puede tener dos finalidades distintas: mantener el *statu quo* existente o alterarlo.

Si lo que se pretende es mantener el *statu quo*, típicamente estaremos en un escenario conservador y hablaremos de estrategias de disuasión. Si, por el contrario, lo que pretendemos es obligar al contrario a actuar o a que deje de hacerlo modificando el estado de las cosas, estaremos en presencia de un escenario mucho más agresivo y hablando de estrategias de compulsión (*compellence* en inglés).

Es necesario tener en cuenta que la línea que las separa es, en ocasiones, muy delgada. Pensemos, por ejemplo, en el caso en el que el contrario ya está haciendo algo y queremos que deje de hacerlo ¿estaríamos en un escenario de disuasión o de compulsión? Probablemente en una zona gris entre ambos, en el que la diferencia vendrá marcada por la intensidad en el uso de la fuerza: cuanta más fuerza empleemos, más cerca estaremos de una compulsión; cuanta más amenaza de su uso, más cerca de una disuasión.

Disuasión

Debe de haber miles de páginas escritas sobre la disuasión como consecuencia de la carrera nuclear que se desencadenó durante la Guerra Fría entre la extinta Unión Soviética y Estados Unidos, desde el final de la Segunda Guerra Mundial y hasta la caída del telón de acero.

Sin embargo, el estudio de esta disciplina decayó una vez que desapareció la Unión Soviética y se entró en ese mundo idílico que Fukuyama describió con un título tan sugerente como absurdo: «el fin de la historia y el último hombre».

En el momento actual se atisba un interés creciente por parte de universitarios, politólogos y afines ante las repercusiones que en este ámbito puede tener la recuperación del enfoque realista de las Relaciones Internacionales, dado que hoy en día el arma nuclear es, siguiendo a los clásicos, la *última ratio regis*, el recurso del que es necesario disponer para no ser empleado nunca.

La teoría básica que sustenta la disuasión es relativamente simple. Su objetivo es la inacción: que el contrario no haga algo. Para ello es necesario convencerle de que el resultado de sus acciones no le beneficiará. A partir de este punto es donde la cuestión empieza a complicarse, porque existen dos mecanismos diferentes, uno orientado a las emociones y otro a la razón.

Ambos mecanismos están bien respaldados por la teoría de juegos. En su forma más simple, la teoría de juegos tiene dos estrategias básicas: maximizar los costes del contrario o minimizar sus ganancias.

El mecanismo orientado a las emociones es hacer ver al contrario que, si actúa, puede verse sometido a una represalia que puede destruir algo que se considere muy valioso: su sociedad, su capacidad de producción, su vida, etc. Es una estrategia basada en el miedo y se conoce habitualmente como «disuasión por castigo».

La disuasión por castigo trata de maximizar los costes y da origen a las estrategias «contravalor» cuya manifestación más palpable es la existencia de fuerzas de segundo ataque, es decir que sean capaces de sobrevivir al primero, cualquiera que sea su naturaleza.

Un ejemplo clásico de la disuasión por castigo es el de la «destrucción mutua asegurada (*Mutual Assured Destruction* – MAD)». Se basa en la idea de que los dos contendientes disponen de suficiente armamento como para ser capaces de asegurar la completa destrucción del oponente a pesar de haber sido previamente atacados.

Por el contrario, el mecanismo orientado a la razón consiste en convencer al oponente de que, pese a sus esfuerzos, no conseguirá su objetivo. Esta estrategia se conoce como «disuasión por negación» y, dentro de la teoría de juegos, busca minimizar las ganancias del contrario.

La disuasión por negación tiene un carácter más defensivo que el de la disuasión por castigo, y consiste en dotarse de los medios necesarios para asegurar la supervivencia de lo que se pretende proteger pese a los esfuerzos del contrario. Un buen ejemplo de este tipo de disuasión es el sistema *Iron Dome* (cúpula de hierro) israelí, cuya finalidad es la de convencer a sus adversarios, especialmente Irán, de que sus esfuerzos para dotarse de capacidades ofensivas no van a conducir al objetivo deseado.

Tanto la disuasión por castigo, como la disuasión por negación son simplificaciones de la realidad, que suele ser más compleja, dado que existen fórmulas intermedias.

Anteriormente, al hablar de la disuasión por castigo se comentaba que era una estrategia «contravalor» pero, dentro de la estrategia nuclear existen también estrategias «contrafuerza», es decir: dirigidas a aniquilar o disminuir a límites tolerables la capacidad de las fuerzas, especialmente las que pueden ser empleadas en un primer ataque.

El ejemplo por antonomasia de una estrategia «contrafuerza» es el que se empleó por los alemanes al comienzo de la batalla de Inglaterra, cuando se dedicaron a bombardear los campos de aviación y aeródromos con la finalidad de eliminar las capacidades de defensa aérea británica. De haber logrado su objetivo, es muy probable que el Reino Unido se hubiera visto obligado a capitular para evitar la destrucción de sus ciudades y centros de producción a manos de la Luftwaffe.

Para que una estrategia de disuasión —cualquiera que sea— sea efectiva es necesario contar con los medios necesarios, con la voluntad de emplearlos si llegara el caso, y con un canal de comunicación con el contrincante.

Históricamente, cuando la disuasión ha fallado no ha sido por falta de medios, sino porque se carecía de la voluntad para emplearlos —lo que es un problema endémico de las democracias, donde los mecanismos de toma de decisión son infinitamente más complejos que en otros tipos de gobierno—; o bien porque el canal de comunicación con el contrario no ha funcionado como se esperaba.

Aquí es necesario volver a la teoría de juegos. Muchos juegos se llevan a cabo sobre un tablero. Si ambos contendientes tienen el mismo tablero y las mismas reglas, el juego suele ser bastante ordenado. Sin embargo, si el tablero no es el mismo, lo que ocurre cuando las culturas estratégicas son muy distintas; o bien las reglas no son al menos simétricas, lo que sucede cuando un contendiente es un estado-nación, pongamos por caso, y el otro no, lo más probable es que haya más ruido en el canal de información que auténtica comunicación, con lo que el riesgo de que se produzcan fallos en la disuasión aumenta de manera exponencial.

Existen múltiples ejemplos que ilustran bien los fallos de una estrategia de disuasión.

Respecto al tema de la voluntad de empleo, tenemos el caso de la amenaza por parte de Putin de emplear armamento nuclear desde el comienzo de la guerra de Ucrania que nunca se ha materializado.

En cuanto a los fallos en el canal de comunicación, el caso de Gaza es bien ilustrativo: Israel no fue capaz de disuadir a Hamas y, como consecuencia, se produjo el ataque palestino del 7 de octubre de 2023, con las consecuencias conocidas.

Compulsión

A diferencia de la disuasión, como se ha indicado, la compulsión pretende alterar el *statu quo* existente, a veces para devolverlo a alguna situación anterior.

Supone, en todos los casos, una amenaza concreta al uso de la fuerza, que no siempre tiene porqué ser militar, pudiendo emplear cualquiera de los recursos propios del «poder duro», típicamente los de carácter económico. Normalmente, la compulsión pretende persuadir a un contrario para que desista de su objetivo o convencerlo para que revierta una acción ya realizada.

Aquí seguiremos la metodología descrita por Alexander George, quien en 1991 catalogaba las estrategias de compulsión en «ultimátum», «ultimátum tácito», «prueba y mira» y «apriete gradual de clavijas (tornillo en el original inglés)».

Un «ultimátum», cualquier ultimátum, implica un claro requerimiento al oponente; un límite temporal; y la amenaza de un castigo que sea creíble y lo suficientemente convincente como para hacerle cambiar de actitud. Si el ultimátum es «tácito» carece de un límite temporal explícito, pero al menos debe comunicar un cierto sentido de urgencia.

El «prueba y mira» consiste en un escalado. Inicialmente sólo se enuncia el requerimiento, dejándose a la imaginación del contrario el resto de los elementos típicos de un ultimátum. Si no reacciona, se sigue en el proceso de escalada.

Finalmente, en el «apriete gradual de clavijas» la amenaza es a una escalada controlada de presión en vez de a una acción militar decisiva.

Un ejemplo de «ultimátum» es el que Estados Unidos dio a España como consecuencia del hundimiento del Maine y, ante la negativa de España de aceptarlo, dio origen a la guerra de Cuba.

El ejemplo clásico del «prueba y mira» se produjo en las etapas iniciales de la crisis de los misiles de Cuba, cuando Kennedy ordenó el bloqueo total de las comunicaciones navales de la isla, y activó una acumulación inédita de tropas y pertrechos, que fueron suficiente para que Kruschev depusiera su actitud.

Respecto al «apriete gradual de clavijas» es un caso bastante habitual por parte de la diplomacia de la Unión Europea, en este caso bien ilustrado por las diferentes oleadas de sanciones impuestas a Rusia como consecuencia de la guerra de Ucrania. Su éxito, hasta el momento, ha sido manifiestamente escaso, probablemente por carecer de una de las características claves de cualquier diplomacia coercitiva: debe ser convincente.

Alguna reflexión final

Hace muchos años escuché a un general alemán algo que me pareció relevante y que he tenido la oportunidad de comprobar personalmente. Preguntado por un oficial británico sobre las dificultades para gestionar un Cuartel General multinacional, explicó que el mayor problema no estaba en el idioma: todos sus subordinados tenían suficiente conocimiento del inglés como para desempeñarse correctamente en sus funciones.

El problema aparecía como consecuencia de un efecto neurolinguístico. Los sajones construyen sus frases según un modelo cerrado de sujeto, verbo y predicado; los germanos suelen anteponer al sujeto los circunstanciales; y los latinos elidimos el sujeto con bastante frecuencia, comenzando las frases directamente con el verbo. Como consecuencia se crea una tendencia innata a que los sajones se centren en el «quién», los latinos en el «qué» y los germanos en el «cómo». Todos hablamos de lo mismo, pero cada uno lo interpreta desde una óptica distinta.

Otro tanto ocurre con la precisión en el lenguaje. Si no queremos contribuir a crear una Torre de Babel dentro del castellano, convendría que de vez en cuando repasáramos el uso que de él hacemos y, como comentaba al principio, creo que es misión de la ACAMI cooperar a este esfuerzo común.

En esta línea, al hablar de las herramientas del poder, sugiero se empleen los términos «estrategias de atracción y de coerción». Entre las primeras, «seducción» y «persuasión»; y, entre las segundas, «disuasión» y «compulsión» en el sentido que en esta comunicación se explica. ■

Nota: Las ideas y opiniones contenidas en este documento son de responsabilidad del autor, sin que reflejen, necesariamente, el pensamiento de la Academia de las Ciencias y las Artes Militares.

© Academia de las Ciencias y las Artes Militares - 2026