



ACADEMIA DE LAS CIENCIAS
Y LAS ARTES MILITARES

Comunicaciones académicas

Estrategias de competición militar en los conflictos en la zona gris

Javier Jordán

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

25 de septiembre de 2026

Las estrategias híbridas –en el marco de los conflictos en la zona gris– consisten en el empleo orquestado de diversos instrumentos de poder, incluido la fuerza convencional, orientado a la consecución de objetivos estratégicos. Son híbridas porque combinan el instrumento militar con muchos otros.

Las estrategias de competición militar se sitúan dentro de dicho marco, otorgando un protagonismo sustancial –si bien, como decimos, no excluyente– a las capacidades militares.

Las estrategias de competición se definen como el uso del poder militar latente – desde la investigación y el desarrollo hasta el despliegue y las demostraciones de fuerza– con el fin de moldear o condicionar las decisiones del competidor en beneficio de los objetivos propios. Su ámbito de acción principal es la interacción entre los estamentos de defensa de los actores implicados, y se dirime por debajo del umbral de la guerra: se buscan ventajas estratégicas sin necesidad de escalar hasta el conflicto armado. Pensemos, por ejemplo, en la carrera de submarinos

nucleares durante la Guerra Fría, o en el pulso tecnológico actual entre Estados Unidos y China en semiconductores: en ambos casos se compite sin enfrentamiento militar abierto.

El enfoque de las estrategias de competición asume cinco premisas básicas según Thomas Mahnken en *Thinking About Competitive Strategies, 2012* o en *Competitive Strategies for the 21st Century: Theory, History, and Practice*.



Primera, el competidor es reconocible. Se presupone la existencia de un adversario específico, con nombre y apellidos: no se compite contra amenazas genéricas, sino contra un actor estratégico con objetivos definidos y voluntad de alcanzarlos. La eficacia de la estrategia depende de la capacidad de condicionar el proceso de toma de decisiones de dicho competidor. La *National Defense Strategy* norteamericana de 2018 ilustra bien esta lógica, fijó el retorno a la competición entre grandes potencias e identificó a China como un *strategic competitor* y reorientó en torno a ese competidor tanto el diseño de fuerzas como la inversión en investigación y desarrollo. La eficacia de la estrategia depende de la capacidad de condicionar el proceso de toma de decisiones de dicho competidor.

Segunda premisa, la competencia es un proceso de acción y reacción. Las elecciones de cada actor están condicionadas por los movimientos del otro, de modo que ningún Estado decide en el vacío, según Waltz, en *Reflection on Theory of International Politics*, 1986. Pero esa reacción no es automática ni puramente racional. Media la cultura estratégica de cada país, su arquitectura institucional y las inercias burocráticas del ministerio de defensa correspondiente -una lectura afín al realismo neoclásico y al análisis de políticas públicas, según Jordán en *La Defensa en España. Un análisis de políticas públicas*, 2026-. Dicho de otro modo, no hay una traducción directa entre lo que hace el rival y lo que uno responde. La disparidad entre la reacción de las repúblicas bálticas y la alemana ante los mismos despliegues y maniobras rusas en el flanco oriental en los años previos a la invasión de Ucrania —divergentes en gasto de defensa, tono retórico y tipo de capacidades solicitadas a la Alianza— ilustra cómo un mismo estímulo competitivo se filtra de manera distinta según la cultura estratégica y la arquitectura institucional de cada Estado. Las élites políticas germanas consideraban que una guerra convencional

en Europa era simplemente imposible. Precisamente ahí reside buena parte del arte de la estrategia de competición: inducir al adversario al error, forzándolo a competir en el terreno y en los términos que a uno le convienen.

Tercera premisa, la estrategia de competición aprovecha las restricciones y vulnerabilidades del rival. Ninguno de los competidores posee libertad de acción absoluta. Ambos están condicionados por la escasez relativa de recursos económicos, tecnológicos y de capital humano, así como por barreras culturales – qué se considera aceptable y qué no—. Una de las claves de la estrategia de competición consiste en identificar y explotar las limitaciones del oponente, obligándole a invertir en áreas costosas, ineficientes o estratégicamente estériles para sus fines, según Marshall, en *Strategy as a Profession for Future Generations*, 1991. Un ejemplo fue la estrategia estadounidense de finales de los setenta y los ochenta de dirigir la competición tecnológica hacia la microelectrónica y los sistemas de precisión, terrenos donde la rigidez de la economía centralizada soviética penalizaba la innovación. Cada avance exigía a Moscú un esfuerzo desproporcionado frente al coste equivalente para Washington. Desarrollo privado en los EE. UU. frente a lo mismo pero público, del Estado en Rusia.

Cuarta, la estrategia de competición trabaja con un horizonte temporal prolongado. La competición se desarrolla a lo largo de años o décadas, lo cual convierte el tiempo en otra variable estratégica crítica. La dinámica competitiva busca influir no solo en la gestión presente de las fuerzas militares, sino también en los ciclos de adquisición y desarrollo tecnológico del rival, alterando su percepción sobre la utilidad de sus propias capacidades. Un ejemplo histórico fue la Iniciativa de Defensa Estratégica (SDI) de la era Reagan. El anuncio de un sistema de defensa antimisiles basado en el espacio no perseguía un despliegue inmediato —su viabilidad tecnológica fue objeto de fuerte controversia dentro de Estados Unidos—. Perseguía, más bien, arrastrar a la Unión Soviética a una competencia tecnológica y económica a largo plazo que no podía permitirse. La maniobra funcionó: alteró la percepción soviética sobre la utilidad de su arsenal de misiles balísticos y forzó al Kremlin a desviar recursos hacia áreas de investigación poco rentables, según Freedman en *The Evolution of Nuclear Strategy*, 2003.

Quinta y última premisa, requiere inteligencia y comprensión profunda del adversario. La eficacia estratégica depende de la capacidad de descifrar la lógica interna del adversario, previendo y manipulando sus respuestas futuras. No basta con saber qué está haciendo: es necesario comprender las razones de por qué lo hace, de su conducta, su proceso de toma de decisiones y su doctrina. La *Office of Net Assessment* estadounidense, bajo la dirección de Andrew Marshall, arriba citado, tenía precisamente entre sus objetivos evitar el error especular de proyectar la lógica estratégica propia sobre el adversario, recurriendo en su lugar al análisis

de la doctrina y los escritos internos del Estado Mayor soviético para reconstruir su razonamiento desde dentro, según Rosen en *The Impact of the Office of Net Assessment on the American Military in the Matter of the Revolution in Military Affairs*, 2010.

El éxito de las estrategias de competición se mide por la capacidad de imponer al oponente una competencia asimétrica y de desgaste favorable a los intereses estratégicos nacionales propios. En este sentido, hay cuatro líneas de acción estratégica –compatibles entre sí– que contribuyen a este propósito: *Denegación*, *Imposición de costes*, *Desarticulación de la estrategia adversaria* e *Injerencia en su sistema político*, según Lee en *Strategic Interaction. Theory and History for Practitioners*, 2012.

Las estrategias de denegación afectan a la relación medios-modos-fines de la estrategia del oponente, tratando de frustrar la conversión de recursos disponibles en consecución de objetivos estratégicos. Un ejemplo paradigmático es la estrategia de denegación china a través del despliegue de capacidades anti-acceso/denegación de área (A2/AD) en el Pacífico Occidental: al elevar drásticamente los riesgos y costes operativos de la proyección de fuerza dentro de la primera cadena de islas, Pekín busca que Washington perciba como militarmente inviable cualquier intento de socorro a sus aliados, logrando así una disuasión por denegación capaz de paralizar la acción del oponente sin necesidad de enfrentamiento directo. De este modo, la superioridad en grupos de combate de portaviones y la disponibilidad de bases militares en la región no garantizarían la victoria militar norteamericana en un hipotético conflicto.

Otro ejemplo de estrategia de denegación sería el despliegue de los batallones de la *enhanced Forward Presence* (eFP) de la OTAN desde 2016: una reacción a la operación rusa en Crimea dos años antes, orientada a desincentivar una acción similar en las repúblicas bálticas mediante una *tripwire force*, según Veebel en *NATO Options and Dilemmas for Deterring Russia in the Baltic States*, 2018.

Por su parte, las estrategias de imposición de costes intentan convencer al adversario de que el precio de continuar la competición o el conflicto es prohibitivamente alto, haciendo más atractiva la acomodación. Una estrategia de imposición de costes propiamente dicha debe ser asimétrica: ha de provocar costes desproporcionadamente mayores al adversario en comparación con el gasto requerido para generarlos. La ventaja rusa actual en fuegos de largo alcance y en drones letalizados frente a los países europeos permite interpretar en esta clave los incidentes con drones sobre instalaciones militares e infraestructuras críticas en Francia, Bélgica, Alemania, Dinamarca y Noruega, así como la penetración de drones de mayor tamaño en el espacio aéreo de Polonia, Rumanía y Repúblicas

Bálticas: episodios que señalarían la capacidad rusa de imponer costes elevados a la Unión Europea en un contexto de escalada, con el fin de sembrar división, intimidar y restar apoyo europeo a Ucrania. La respuesta europea mediante la creación del llamado «muro de drones» supone un coste más, sumado a las inversiones nacionales para recuperar capacidades militares y a la ayuda económica y militar prestada a Ucrania.

Otro ejemplo de este tipo de estrategia ha sido la campaña de los huzíes iniciada en noviembre de 2023 –actuando como actor interpuesto de Irán– contra el tráfico naval en el Mar Rojo y el estrecho de Bab el-Mandeb: por un lado, impuso costes económicos al desviar el tráfico mercante por una ruta más larga (el cabo de Buena Esperanza) y al incrementar el precio de los seguros, repercutiendo sobre la economía de Estados y particulares; por otro, al emplear efectores de bajo coste –drones de pocas decenas de miles de dólares, poco sofisticados pero efectivos– generó una asimetría con los interceptores empleados por las fuerzas de la coalición internacional, cuyo coste unitario supera el millón de dólares.

La tercera línea de acción consiste en quebrar la estrategia adversaria, tarea considerablemente más compleja de ejecutar que de formular. Además, la estrategia competitiva no es estática. Es previsible que el oponente se adapte tras la sorpresa inicial y articule una respuesta nueva. Aun así, un ejemplo serían las *Freedom of Navigation Operations* (FONOPS) de la *US Navy* sobre los islotes militarizados en el mar del Sur de China: al transitar por áreas reclamadas ilegalmente, las FONOPS desafían la pretensión de soberanía jurisdiccional y erosionan la legitimidad jurídica que Pekín trata de consolidar mediante la construcción y militarización de arrecifes. Esta acción impone un dilema de escalada a las tácticas salami de China: aceptar la presencia internacional –admitiendo tácitamente su falta de control efectivo– o arriesgarse a un conflicto bélico no deseado.

En cuarto lugar, la injerencia en el sistema político adversario constituye una línea de acción en la que los instrumentos armados desempeñan, a priori, un papel menor, pero que, de tener éxito al generar disfunciones internas, produce efectos sustanciales sobre la competición estratégica militar. Consiste en introducir una cuña entre los decisores políticos y sus bases de apoyo. Un ejemplo fue el paso atrás dado por la Administración Obama frente al ataque químico en Guta en agosto de 2013, tras haber declarado un año antes que el uso de armas químicas por parte del régimen sirio constituiría una línea roja que cambiaría el cálculo respecto a una intervención militar. El problema fue que, en aquellos momentos, la sociedad estadounidense y británica experimentaban cansancio de guerra tras las intervenciones en Iraq y Afganistán; además, se puso en marcha una operación de influencia rusa –mediante declaraciones oficiales del Kremlin y campañas en

medios afines y redes sociales– que culpó a los rebeldes sirios de un ataque de falsa bandera con el fin de provocar la intervención de la OTAN. El Parlamento británico votó en contra de la intervención propuesta por David Cameron, debilitando el vínculo de solidaridad estratégica con Estados Unidos. A su vez, ante la falta de apoyo británico y la creciente división en el Congreso, el presidente Obama no llegó a solicitar la autorización. El resultado fue la parálisis estratégica: la Administración norteamericana no pudo aplicar su propia línea roja, y Rusia intervino ofreciendo un acuerdo diplomático para desmantelar el arsenal químico sirio. Esto permitió a los líderes occidentales salvar las apariencias, pero erosionó, en términos estratégicos, la credibilidad de la disuasión estadounidense en la región.

Las cuatro líneas de acción de la competencia estratégica militar comparten un problema común a otras estrategias híbridas: la dificultad de evaluar su efectividad en el corto y medio plazo. La zona gris tiene su propia niebla clausewitziana, que puede ser más densa que la de la guerra. A diferencia del conflicto armado, donde los efectos se manifiestan en días o semanas, el impacto de las medidas adoptadas en la zona gris puede tardar años o décadas en determinarse plenamente. ■

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