



02/2025

1 de julio de 2025

Miguel Ángel Pérez Franco

**Disuasión Inteligente para
prevenir los conflictos del siglo
XXI**

Disuasión Inteligente para prevenir los conflictos del siglo XXI

Resumen:

La situación internacional ha experimentado cambios significativos, marcados por una competición continua entre estados que redefinen las dinámicas globales. El modo de hacer la guerra también ha evolucionado, evidenciándose un regreso de conflictos convencionales de alta intensidad combinados con la proliferación de guerras híbridas, la aparición de nuevos dominios de competición y un enorme desarrollo tecnológico. Todo ello va a cambiar la praxis de la guerra para siempre. En este contexto, la disuasión clásica sigue siendo una herramienta fundamental para prevenir conflictos, pero resulta insuficiente ante este nuevo entorno operativo y estas nuevas amenazas. Por ello, surge la necesidad urgente de desarrollar una nueva forma de disuasión, que integrando los nuevos dominios de competición y los novedosos avances tecnológicos, pueda hacer frente al nuevo entorno operativo. Una disuasión inteligente, este es el gran reto: diseñar mecanismos innovadores que permitan anticipar y evitar conflictos, asegurando la estabilidad internacional en un mundo cada vez más interconectado y volátil.

Palabras clave:

Disuasión inteligente, entorno operativo, amenaza, conflicto

***NOTA:** Las ideas contenidas en los **Documentos Marco** son responsabilidad de sus autores, sin que reflejen necesariamente el pensamiento del IEEE o del Ministerio de Defensa.

Smart Deterrence to prevent 21st – century conflicts

Abstract:

The international situation has undergone significant changes, marked by ongoing competition between states that are redefining global dynamics. The way we wage war has also evolved, evidencing a return to high-intensity conventional conflicts. Combined with the proliferation of hybrid wars, the emergence of new domains of competition, and enormous technological development, this will forever change the practice of warfare. In this context, traditional deterrence remains a fundamental tool for preventing conflict, but it is insufficient in the face of this new operating environment and these new threats. Therefore, there is an urgent need to develop a new form of deterrence that integrates new domains of competition and innovative technological advances to address the new operating environment. Smart deterrence is the great challenge: designing innovative mechanisms that allow us to anticipate and avoid conflicts, ensuring international stability in an increasingly interconnected and volatile world.

Keywords:

Smart deterrence, operative environment, threat, conflict

Cómo citar este documento:

PÉREZ FRANCO, Miguel Ángel. *Disuasión Inteligente para prevenir los conflictos del siglo XXI*. Documento Marco IEEE 02/2025. [enlace web IEEE](#) y/o [enlace bie³](#) (consultado día/mes/año)

*Deterrence is the art of producing,
in the mind of the enemy, the fear to attack.*

*Dr. Strangelove.
How I learned to stop worrying and love the bomb
Stanley Kubrick, 1964*

Introducción

El mundo ha cambiado en las últimas décadas. Después de un breve período unipolar, China ha terminado de emerger para disputar el liderazgo mundial a los Estados Unidos. El resurgimiento de Rusia, la aparición de aspirantes a potencias regionales y el papel renovado de las organizaciones supranacionales son características de nuestro nuevo y cambiante mundo. Estos cambios se han producido siempre a lo largo de nuestra historia, pero la diferencia es que ahora se suceden a una velocidad vertiginosa, impulsados por el avance exponencial de las nuevas tecnologías. Como consecuencia de ello, la guerra y su *modus operandi* también han evolucionado.

El renovado carácter de la guerra posee multitud de aristas y dimensiones. La guerra actual destaca por una fuerte y potenciada naturaleza convencional, pero también por otros muchos matices. A este temperamento convencional se suman las características de las guerras de cuarta generación definidas por Frank Hoffman¹, donde las imágenes, la comunicación y el uso de redes sociales se usan indiscriminadamente en el combate de narrativas. Por otro lado, el profuso uso de la guerra híbrida, la presencia de milicias, grupos paramilitares y actores no estatales, con su carácter asimétrico, se unen a esta vertiginosa combinación².

En este sentido, podría afirmarse que todas estas características se conforman sobre la sólida base de un entorno operativo conocido como VUCA³, donde el establecimiento de

¹ HOFFMAN, Frank. Conflict in the 21st Century: The rise of hybrid wars. Potomac Institute for policy studies, 2007, Virginia.

² BAQUÉS, Josep. De la guerra de Ucrania al debate sobre la naturaleza de la guerra. Global Strategy Report. 2023.

³ Volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad. Tal y como establece nuestra documentación operativa conjunta, existen otros modelos evolucionados del VUCA, como BANI (Brittle, Anxious, Nonlinear, Incomprehensible) o VI2RCA2S (volatilidad, incertidumbre, inmediatez, ruido, complejidad, ambigüedad, aceleración y simultaneidad), pero en el presente texto mantendremos el modelo VUCA con la finalidad de mantener la coherencia con otros documentos estratégicos nacionales y con nuestra

la zona gris se establece como el camino de preparación para la guerra⁴. Por todo ello, es necesario hacer un ejercicio de anticipación para identificar tendencias y desarrollos, que parecen que van a tener un papel importante en los conflictos futuros, con la finalidad de identificar las herramientas necesarias para evitarlos, o al menos, aquellas que nos permitan afrontarlos con garantías. Pero, ¿qué herramienta podría ser de utilidad para prevenir los nuevos conflictos?

La Estrategia de Seguridad Nacional 2021 parece apuntar a una posible solución, al establecer que este clima creciente de tensión e incertidumbre requiere de una capacidad de disuasión creíble y efectiva, capaz de prevenir cualquier tipo de agresión: desde las estrategias híbridas hasta el conflicto convencional⁵. Sin embargo, ¿son las actuales estrategias de disuasión creíbles? ¿Son efectivas para afrontar estos nuevos tiempos de incertidumbre? Dar solución a todos y cada uno de estos interrogantes, para finalizar dando respuesta a la interpelación establecida: Disuasión inteligente, prevenir el conflicto. Esta es nuestra apuesta...

Acercamiento conceptual

De acuerdo a nuestra doctrina conjunta, la defensa militar de España sigue siendo la razón de ser de nuestras Fuerzas Armadas, que emergen como una herramienta esencial para la disuasión⁶. Pero, ¿qué es la disuasión?

De acuerdo a André Beaufre, la disuasión es el conjunto de acciones que tratan de impedir que una potencia adversaria tome la decisión de emplear sus armas para cambiar o alterar el status quo. El general francés entendía la disuasión como una herramienta esencial para evitar el conflicto mediante el uso de la amenaza de la fuerza. Sin embargo, Beaufre especificaba que este conjunto de acciones o disuasión se oponía frontalmente a los de la guerra, puesto que su finalidad última era impedir o evitar que se tomara la decisión de usar las armas. Es lo que llamaba el resultado psicológico de la

doctrina conjunta en vigor. CENTRO CONJUNTO DE DESARROLLOS DE CONCEPTOS (EMAD). Entorno Operativo 2035. Estado Mayor de la Defensa. Madrid, 2022.

⁴ Ibídem.

⁵ GOBIERNO DE ESPAÑA. Estrategia de Seguridad Nacional. Real Decreto 1150/2021. Madrid, 2021.

⁶ CONJUNTO DE DESARROLLOS DE CONCEPTOS (EMAD). Doctrina para el Empleo de las FAS – PDC-01 (B). Doctrina. Estado Mayor de la Defensa. Madrid, 2024.

amenaza⁷. Por tanto, la disuasión implica una postura defensiva con una fuerte determinación de prevenir la agresión. Adoptar una estrategia de disuasión es comunicar a nuestros potenciales adversarios que hay intereses vitales por lo que luchar⁸.

Para el profesor Javier Jordán, la disuasión es un proceso de influencia, construido sobre una concatenación de acciones, que tiene como finalidad evitar que un determinado actor lleve a cabo una acción armada, que de otro modo realizaría. Para Jordán, este proceso de influencia es parte de una estrategia defensiva que trata de evitar el conflicto y está principalmente focalizada sobre el cálculo coste/beneficio que realiza nuestro potencial adversario⁹. Esta definición coincide con la desarrollada por el doctor y tratadista norteamericano Colin Spencer Gray que añade que el disuadido optaría por no llevar a cabo una acción militar al estimar, como demasiado altos, los costes de su desarrollo. Para ambos es primordial la importancia de influir sobre la percepción del potencial adversario¹⁰.

En definitiva, se puede apreciar que la disuasión consiste en evitar la alternativa del uso de la fuerza como una opción aceptable por parte de un potencial adversario para imponer su voluntad¹¹. Se podría, por tanto, inferir que la disuasión es una estrategia de influencia, de carácter preventivo, cuya finalidad es evitar el conflicto. ¿Y cómo se consigue? Atacando la percepción del potencial adversario, o más concretamente, influyendo sobre su análisis coste/beneficio cuando está valorando si iniciar o no, una acción armada¹². En definitiva, influir sobre su proceso de toma de decisiones. Sin embargo, para ser capaz de iniciar este mecanismo es necesario responder una cuestión de suma importancia: ¿qué condiciona el proceso de toma de decisiones de un adversario? Hallar respuesta a tan sugerente pregunta se torna fundamental, pues si

⁷ BEAUFRE, André. Disuasión y Estrategia. Editorial Pleamar. Buenos Aires, 1978.

⁸ FREEDMAN, Lawrence. Beyond Deterrence and its limits in the Russo-Ukrainian War. Polity. [Beyond Deterrence - by Lawrence Freedman - Comment is Freed](#) 2024.

⁹ JORDÁN, Javier. Qué es la disuasión y cómo funciona», Estrategia podcast 40, Global Strategy: <https://global-strategy.org/que-es-la-disuasion-y-como-functiona-estrategia-podcast-40/>, 2023.

¹⁰ GRAY, Colin. The Definitions and Assumptions of Deterrence: Questions of Theory and Practice. Journal of Strategic Studies 13, nº 4, 1990.

¹¹ THAUBY, Fernando. Disuasión y Defensa. Revista de Marina nº 2. Valparaíso, 1999.

¹² JORDÁN, Javier. Disuasión: fundamento de la estrategia defensiva. Global Strategy. [¿Qué es la disuasión? | Global Strategy](#), 2022.

conocemos de antemano que condiciona dicho proceso, se podría aplicar el mecanismo de influencia y disuasión necesario para alterarlo.

Disuasión o cómo influir en el decisor

Como se ha podido apreciar, la disuasión tiene como objetivo la toma de decisiones de un potencial adversario, a través de un proceso de influencia: atacar su percepción es clave en cualquier estrategia de disuasión. Su objetivo es la inacción del adversario para prevenir el conflicto, influyendo directamente sobre su toma de decisiones y la valoración coste/beneficio de su acción armada¹³. Por tanto, parece claro, que el objetivo de la disuasión es el responsable último de la toma de decisiones, la persona que tiene la autoridad para decidir, y como no, su equipo más próximo¹⁴.

En este sentido, el decisor y su equipo son los encargados de desarrollar el proceso de toma de decisiones con la finalidad de determinar si finalmente se inicia una acción armada. Normalmente, esta valoración se sustenta sobre un proceso de razonamiento basado en supuestos de valores, creencias, cultura y datos objetivos para tratar de entender si una determinada acción resultará en una victoria total, una victoria pírrica, en un coste de suma cero, o incluso en una derrota. Desde el punto de vista militar, y de acuerdo al profesor norteamericano de ciencias políticas Glenn Herald Sdyner, este cálculo realizado sobre la relación coste/beneficio de la acción armada, está basado en la combinación de cuatro factores¹⁵:

- El valor del objetivo militar a alcanzar.
- El coste político, humano, económico y material que supone su consecución.
- La probabilidad de sufrir una respuesta por parte de la nación agredida (quien disuade).
- La probabilidad de alcanzar el objetivo con cada respuesta recibida.

El valor del objetivo y su coste político son intrínsecos a la propia naturaleza del decisor (el que agrede) y estarán basados en sus valores, creencias y cultura. Al mismo tiempo, el coste humano, económico y material, así como la probabilidad de sufrir una respuesta

¹³ FREEDMAN, Lawrence. Deterrence. Polity. London, 2004.

¹⁴ Ibídem.

¹⁵ SNYDER, Glenn. Deterrence and power. Journal of Conflict Resolution. Volume 4, Issue 2. 1960.

y la probabilidad de alcanzar el objetivo con cada respuesta recibida, son factores, que si bien corresponde valorar al agresor, pueden ser modulados por el que disuade (el que recibe la agresión).¹⁶. En definitiva, el disuasor, que va a recibir la agresión, podría influir sobre estos tres últimos aspectos y es aquí donde emergen los dos modelos o estrategias de disuasión: castigo y negación.

Las estrategias de la disuasión: castigo y negación

La disuasión por castigo se configura sobre la base de una amenaza o reacción sobre objetivos de alto valor del agresor, aún después de haber recibido un primer golpe ofensivo. Para que esta estrategia sea efectiva, el castigo debe ser creíble e inaceptable por el adversario (industrias, instalaciones y fuerzas militares o directamente los líderes y decisores enemigos). Su máxima expresión es la disuasión nuclear. Su objetivo es, por tanto, maximizar y elevar a cotas inasumibles, los costes del agresor. Por tanto, para su consecución son necesarias las siguientes capacidades militares: gran movilidad estratégica y una potente capacidad ofensiva¹⁷.

La disuasión por negación se configura sobre la capacidad de resistencia del agredido (el que disuade), o, dicho de otro modo, sobre su capacidad defensiva, haciéndole ver al agresor que en caso de actuar o bien no conseguirá su objetivo; o bien le será muy costoso alcanzarlo. Su objetivo es minimizar las ganancias del agresor; o dicho de otro modo, exacerbar su miedo al fracaso. Por ello, además de espacio y tiempo, condiciones básicas de la defensiva, para su consecución son necesarias las siguientes capacidades militares: inteligencia precisa y oportuna, una potente capacidad defensiva y cierta capacidad de respuesta/ofensiva para contraatacar¹⁸.

Ambas estrategias son complementarias y en ambos casos, el disuasor, defensor del *status quo*, siempre estará en inferioridad respecto al agresor. Entonces, ¿cómo podríamos combinar ambas estrategias para maximizar sus efectos?

En primer lugar, la estrategia de castigo conlleva el conocimiento y certidumbre del propósito y las capacidades reales de la nación que ejerce la disuasión. Es decir, por qué

¹⁶ GRAY, Colin. Gaining compliance: the theory of deterrence and its modern application. *Comparative Strategy*, 29, Issue 3. 2010.

¹⁷ DOWNS, George. *The Limits of Deterrence Theory. Deterrence in the Middle East*, JCSS Study No. 22, Westview Press, Colorado, 1993.

¹⁸ *Ibídem*.

motivo estaría dispuesto a llegar a la guerra y que medios utilizaría en su caso. Este hecho, por tanto, generaría cierto respeto ante un potencial agresor. Por otro lado, el modelo de negación lleva implícito precisamente lo opuesto: el desconocimiento y la incertidumbre de las intenciones y capacidades del disuasor; hecho que infunde temor a lo desconocido en el potencial agresor.

Ambas estrategias pueden ser combinadas con ciertas garantías que mitiguen la incertidumbre del potencial agresor, garantizándole que no tiene nada que perder si las respeta¹⁹. Tal y como afirma el profesor Javier Jordán, estas garantías son indispensables en cualquier combinación de ambas estrategias de disuasión, proporcionando certidumbre y minimizando malinterpretaciones o errores de comunicación entre ambas partes. Estas medidas de garantía o resguardo podrían incluir medidas políticas, diplomáticas y económicas; en definitiva, medidas orientadas al fomento de la confianza mutua²⁰.

La correcta combinación de ambas estrategias, aderezada con las medidas de garantía adecuadas, podría llegar a ser clave para evitar un potencial conflicto. Sin embargo, la disuasión no es una ciencia exacta, ya que el proceso de toma de decisiones del potencial agresor estará siempre condicionado por sus propias normas y valores; así como por su naturaleza política, religiosa, ideológica, psicológica y cultural²¹. Por tanto, realizar un análisis sobre estos condicionantes subjetivos resultará crucial para que una estrategia de disuasión sea realmente efectiva. Para ello, una herramienta fundamental será su propia credibilidad. Sin embargo, ¿cómo saber si una estrategia de disuasión es creíble o no...?

La importancia de la credibilidad o comunicar eficazmente la disuasión

El principio de credibilidad es esencial en cualquier estrategia de disuasión y está íntimamente ligado a la percepción que tiene el potencial agresor sobre el compromiso de utilizar la fuerza del disuasor. En este sentido, para ser realmente eficaz, el agresor debe estar realmente convencido, más allá de toda duda razonable, que el disuasor cumplirá su amenaza de respuesta si se produce la agresión. Asimismo, esta credibilidad

¹⁹ KNOPF, Jeffrey. Varieties of assurance. *Journal of Strategic Studies*, nº 35, Issue 3. 2012.

²⁰ JORDAN, J. Disuasión: fundamento de la estrategia defensiva. Op. Cit.

²¹ PAYNE, Keith. 2011. Understanding deterrence. *Comparative Strategy*, nº 30, Issue 5. 2011.

debe llevarse hasta las últimas consecuencias, debiendo ser capaz el disuasor de mantenerla a toda costa, incluso, cuando los costes del enfrentamiento comiencen a aumentar²². En este sentido, el principio de credibilidad se vería seriamente afectado si la voluntad política fuera demasiado reticente a la hora emplear las capacidades militares para ejercer la disuasión. Si a este hecho, le sumáramos el uso garantista de leyes, usos y costumbres por parte del potencial adversario, dicha estrategia de disuasión se vería enormemente debilitada²³.

Por tanto, para que una estrategia de disuasión sea eficaz y creíble, es necesaria la conjunción de tres factores: determinación política, capacidad, fundamentalmente militar, económica y diplomática; y una estrategia de comunicación eficaz.

La determinación política se sustenta sobre la base de emplear las capacidades disuasorias. Para ello, el decisor político del disuasor deberá realizar su propio cálculo coste/beneficio sobre los intereses vitales a defender y por los que merece la pena ir a la lucha²⁴. Para ello, será fundamental que el nivel político establezca cuales sus líneas rojas y aquellos intereses que defenderá a toda costa.

En cuanto al factor militar, la capacidad de disuadir sólo podrá ser eficaz si su elemento coercitivo es lo suficientemente potente para detener los pies al potencial agresor. Por este motivo, y dependiendo del peso de la estrategia de disuasión a adoptar (castigo o negación), se deberá disponer de unas determinadas capacidades.

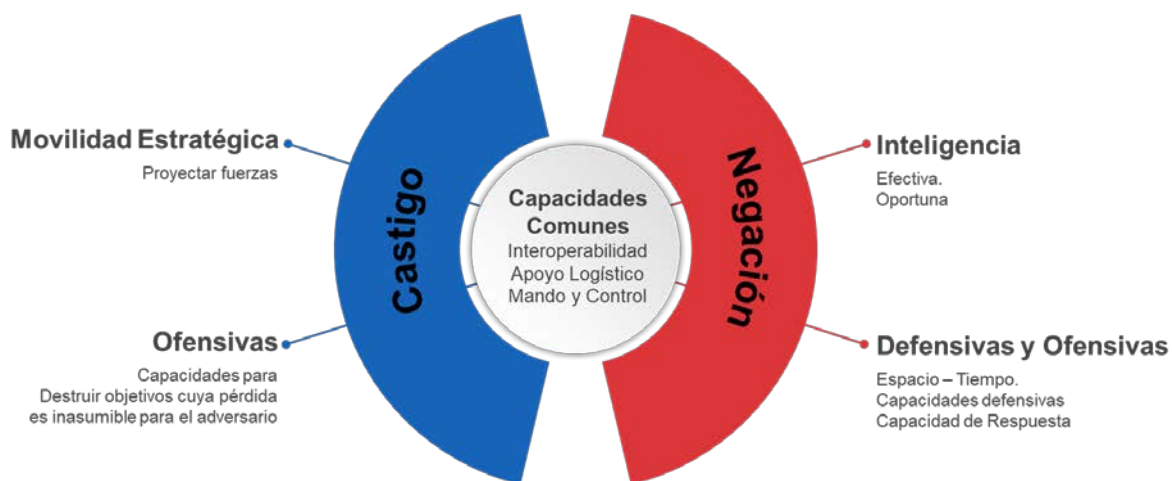
A este respecto, no sólo será necesario contabilizar el número y cantidad de fuerzas y medios militares, sino también su capacidad de operar eficazmente en los diferentes dominios, su apoyo logístico, su capacidad de mando y control, su interoperabilidad, su capacidad de abastecimiento y reposición, etc. Asimismo, es de vital importancia tener en consideración el factor humano, que incluye una estrategia y tácticas superiores, el adiestramiento y moral de las fuerzas, y capacidades individuales como contar con líderes especialmente dotados para dotar decisiones acertadas de acuerdo a un propósito superior (Mando Orientado a la Misión).

²² STEIN, Janice. Military deception, strategic surprise and conventional deterrence: A political analysis of Egypt and Israel. *Journal of Strategic Studies*, nº 5, Issue 1. 1982.

²³ Estas actividades se denominan Lawfare. CENTRO CONJUNTO DE DESARROLLO DE CONCEPTOS. Entorno Operativo 2035. Op. Cit.

²⁴ JORDAN, J. Disuasión: fundamento de la estrategia defensiva. Op. Cit.

Capacidades de las Estrategias de Disuasión



Fuente: Elaboración propia.

Por último, deberá ser necesario implementar una estrategia de comunicación oportuna y efectiva. Esta comunicación deberá estar basada en: 1) la capacidad de comunicar al agresor, de manera inequívoca, qué acción se considera inaceptable (líneas rojas e intereses vitales que se defenderán a toda costa) y qué respuesta se proporcionará, en su caso; 2) el compromiso de cumplir la amenaza; y 3) la capacidad de cumplirla.²⁵

Asimismo, una consideración importante a la hora de comunicar la amenaza disuasoria es asegurarse de que no se perciba una intención agresiva. En este sentido son numerosos los ejemplos para comunicar la capacidad de llevar a cabo una amenaza: ejercicios militares, demostraciones de fuerza o participación en misiones militares en tiempo de paz. En definitiva, con el desarrollo de una exigente preparación y el adiestramiento de fuerzas; así como con su efectiva comunicación a la audiencia objetivo (el potencial adversario).

Disuadir para prevenir el conflicto del siglo XXI, pero ¿qué tipo de conflicto...?

Como se ha podido comprobar, si se quiere lograr un efecto disuasivo creíble y eficaz es necesario integrar no sólo ambas estrategias de disuasión, sino también coordinar éstas con otras políticas, económicas y culturales, etc, capaces de alcanzar los valores y

²⁵ KAUFMANN, William. The Requirements of deterrence. Center for International Studies. Princeton University. 1954.

percepción del potencial oponente. Sin embargo, este enfoque de la disuasión no siempre ha sido desarrollada siguiendo esta praxis.

Durante la Guerra Fría, la disuasión se articuló sobre la base de las estrategias defensivas de las dos grandes potencias nucleares, donde primaba la orientación nuclear, que está basada fundamentalmente, en la estrategia de castigo. Sin embargo, la complejidad de usar armas nucleares, el dilema de la destrucción mutua asegurada y los aspectos morales de su utilización, proporcionaron cierta racionalidad en el control de los arsenales nucleares y la definición de otras opciones estratégicas para alcanzar los objetivos políticos marcados²⁶. Este hecho, sumado a los principales avances en capacidades convencionales, concretamente en capacidades de obtención de inteligencia, así como municiones y vectores de precisión, hicieron que emergiera el denominado dominio convencional norteamericano²⁷.

Asimismo, es necesario resaltar que las armas convencionales poseen un menor efecto disuasorio, ya que son más fáciles de utilizar. Este factor unido a que, desde un punto de vista político, su uso siempre será más aceptable, hace que representen una amenaza más creíble. Este hecho significa que las armas convencionales poseen un poder de disuasión mayor.

En este sentido, estas capacidades convencionales, y principalmente las armas de precisión de largo alcance, presentan dos grandes ventajas. En primer lugar, limitan los daños colaterales y los consiguientes dilemas morales asociados a la pérdida de vidas civiles. Por otro lado, su utilización reduce la probabilidad de sufrir bajas propias. Por tanto, la disuasión convencional surge como consecuencia de la evolución de la disuasión nuclear y la necesidad de buscar alternativas para lograr efectos similares para evitar el conflicto. Sin embargo, en las últimas décadas, la aparición de actores no estatales, como Hezbollah o el Da'esh, muchas veces motivados por motivos religiosos; la emergencia del conflicto asimétrico y la aparición de la guerra híbrida; así como la proliferación de zonas grises parecen hacer inviable el concepto de la disuasión. ¿Puede

²⁶ COLOM, Guillem. Teoría y práctica de la disuasión en el mundo globalizado. Revista Ejército, nº 954. Madrid, octubre 2020.

²⁷ ALLAN, Charles. Extended Conventional Deterrence: In from the Cold and Out of the Nuclear Fire? The Washington Quarterly, nº 17, Issue 3. 1994.

una estrategia de disuasión funcionar convenientemente en este nuevo entorno? Para responder a tan sugerente pregunta, deberíamos interrogarnos primero: ¿Cómo se conforma este nuevo entorno operativo? ¿Qué características posee? Analizando su naturaleza podríamos ser capaces identificar las vulnerabilidades de las clásicas estrategias de disuasión, con el propósito de complementarlas para hacerlas realmente efectivas y creíbles.

El nuevo entorno operativo

Se entiende por entorno operativo el conjunto de condiciones fijas y variables, que afectan a la toma de decisiones y al empleo de capacidades militares, en relación con una determinada operación²⁸. En este sentido, la realización de un riguroso análisis sobre dichos condicionantes proporcionará al decisor un conocimiento global y detallado de la situación, favoreciendo una adecuada toma de decisiones, así como la comprensión de sus potenciales efectos y consecuencias²⁹.

A este respecto, tras la bipolaridad de la posguerra mundial, el mundo unipolar liderado por los Estados Unidos parece que llega a su fin. El auge de China como nueva potencia económica y militar, junto al afán de Rusia por mantenerse como un actor internacional relevante, han provocado la transición a un escenario de competición continua. Nos encontramos por tanto frente a un mundo multipolar tendente a la formación de dos bloques de competencia. Asimismo, la aparición de actores no estatales, al margen del derecho internacional, han ido cubriendo los vacíos de poder existentes. De este modo, muchos de los conflictos actuales presentan como principales protagonistas a grupos terroristas, milicias tribales o grupos paramilitares de seguridad privada. Sin embargo, estos actores presentan una evidente desventaja tecnológica y militar frente a estados soberanos. En este sentido, y para paliar esta desventaja, su praxis operacional y táctica se focaliza en el uso de mecanismos asimétricos de confrontación con la finalidad de compensar y reducir su brecha tecnológica. Asimismo, en este entorno competitivo, el choque de intereses entre actores, estatales y no estatales, ha supuesto un aumento de las acciones enmarcadas en la zona gris y de empleo de estrategias híbridas³⁰. Esas

²⁸ CENTRO CONJUNTO DE DESARROLLOS DE CONCEPTOS (EMAD). PDC-00: Glosario de Terminología de uso conjunto. Estado Mayor de la Defensa. Madrid, 2020.

²⁹ CENTRO CONJUNTO DE DESARROLLO DE CONCEPTOS (EMAD). Entorno Operativo 2035. Op. Cit.

³⁰ *Ibídem*.

formas de acción, apoyadas por la interconexión global, la legalidad internacional y el uso de tecnologías emergentes, van a ser las del conflicto en las próximas décadas. Asimismo, el ciberespacio, el espacio ultraterrestre y el ámbito cognitivo, junto con la utilización de novedosas tecnologías como la robótica, la inteligencia artificial, el 5G y el manejo masivo de datos están ya modificando el modo de hacer la guerra y de afrontar un hipotético conflicto³¹. La conjunción de todos estos condicionantes y factores definen un entorno operativo caracterizado por la volatilidad, la incertidumbre, la complejidad y la ambigüedad. En este sentido, estas características vienen definidas por los siguientes factores³²:

- Volatilidad, por la velocidad y rapidez en la evolución de los escenarios.
- Incertidumbre, porque los efectos causados por las acciones serán difícilmente predecibles, principalmente en el ámbito cognitivo.
- Complejidad, como consecuencia del número de factores involucrados (ámbitos, actores, amenazas, cultura, etc.); así como la transversalidad de sus efectos.
- Ambigüedad, por la difícil trazabilidad de la autoría de las agresiones, sobre todo en los ámbitos ciberespacial y cognitivo.

Este entorno operativo examina los actuales modelos de disuasión, que, por tanto, no pueden concebirse como algo universal, mecánico y racional. De hecho, las estrategias de disuasión clásicas presentan ciertas debilidades frente a este desenfrenado cóctel. Pero, ¿Cuáles son esas vulnerabilidades y limitaciones? Identificándolas podremos adaptar nuestras estrategias de disuasión, a la medida de nuestro entorno operativo y nuestros potenciales adversarios.

Las características del entorno operativo y su impacto en la disuasión.

El entorno operativo emerge como un desafío para las actuales estrategias de disuasión. De hecho, existen numerosos análisis empíricos que proporcionan evaluaciones contradictorias sobre el éxito, o no, de ambas estrategias frente a un entorno VUCA.

³¹ Ibídem.

³² CENTRO CONJUNTO DE DESARROLLOS DE CONCEPTOS (EMAD). Evolución de la Fuerza Conjunta hacia las Operaciones Multidominio. Concepto Exploratorio. Estado Mayor de la Defensa. Madrid, 2023.

Si se analizan las características del entorno anteriormente descritas, se puede identificar que la flexibilidad y la polivalencia de fuerzas emergen como una extraordinaria herramienta para adaptarse a la evolución del entorno operativo y su consiguiente crisis y escalada. Una organización y estructura de fuerzas capaz de disuadir desde los primeros síntomas de la crisis emerge como la solución ideal, capaz de sortear el desafío de este nuevo entorno: unas fuerzas bien equilibradas, capaces de lanzar un ataque preventivo (disuasión por castigo) y capaces de establecerse en defensiva (disuasión por negación), en cualquiera de los dominios existentes³³.

Asimismo, y en cuanto a la estructura de la fuerza, es posible implementar una organización orientada a conseguir un importante efecto disuasorio (estrategia de castigo con numerosas capacidades ofensivas); y a la vez poseer una extraordinaria capacidad defensiva (estrategia de negación). Sin embargo, lo contrario no es posible. Por tanto, es primordial establecer una estructura y organización de fuerzas con un fuerte componente ofensivo, aderezado con capacidades duales (ofensiva – defensiva) que complementen convenientemente nuestra estratégica de negación³⁴.

Análisis Deductivo sobre características entorno



Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, y para complementar la estrategia de negación, la organización y estructura de la fuerza deberá ser extremadamente sólida y con una adecuada resiliencia. A este respecto, la disuasión militar podría estar organizada sobre la base de

³³ SNYDER, Glenn. Deterrence and defense. Vol. 2168. Princeton Legacy Library. 1961.

³⁴ KLIEMAN, Aharon y LEVITE, Ariel. Deterrence in the Middle East: Where Theory and Practice Converge. JCSS Study, nº 22. Softcover. Tel Aviv. 1991.

unas fuerzas equilibradas y resilientes, con una fuerte capacidad en ciberdefensa y de comunicación estratégica, capaces de operar en todo el espectro del conflicto.

Por otro lado, esta estrategia de negación no debe de estar basada solamente en la suma de capacidades defensivas y ofensivas; siendo de extraordinaria importancia la percepción del agresor. Por tanto, cobrará una especial importancia el principio de credibilidad; y por tanto, de nuevo, una adecuada estrategia de comunicación³⁵. Asimismo, en este entorno operativo, un potencial agresor deberá sopesar, antes de atacar, dos aspectos fundamentales: 1) la probabilidad de éxito de su acción militar; y 2) el coste de su inacción³⁶. De este modo, una vez que el disuasor comunique su capacidad defensiva y su compromiso de responder a la agresión con el objetivo de evitarla, se tendrá una adecuada estrategia de disuasión por negación.

El conflicto asimétrico: El combate de la narrativa y la resiliencia.

En cuanto a la asimetría, es de destacar que la disuasión tradicional pura (bien por castigo, bien por negación) es inviable frente a un entorno asimétrico donde primen las acciones de actores no estatales, grupos terroristas y milicias, que normalmente, no se adhieren a un patrón de comportamiento racional. Por el contrario, erigen su fortaleza sobre la base de una narrativa ideológica o religiosa muy difícil de ser disuadida.

En este sentido, la disuasión por castigo, per se, no suele funcionar convenientemente; siendo por ello necesaria complementarla con medidas de negación (defensivas) y una extraordinaria estrategia de comunicación. Desde el punto de vista de disuasión por castigo serían necesarias capacidades ofensivas de precisión, capaces de alcanzar los nodos operativos de estos grupos y evitar daños y bajas colaterales. Para ello, sería necesario igualmente poseer inteligencia sobre el terreno capaz de recopilar información sobre las fuerzas adversarias y su infraestructura de apoyo. Asimismo, es necesario mantener la capacidad de proyección rápida de fuerzas y de desarrollar campañas decisivas sobre las fuerzas adversarias y todas sus infraestructuras de apoyo. La finalidad de estas acciones de castigo sería identificar, fijar, aislar y destruir los activos

³⁵ SNYDER, G. Deterrence and Defense. Op. Cit.

³⁶ LIEBERMAN, Ellie. The Rational Deterrence Theory Debate: Is the Dependent Variable Elusive? Security Studies, Paper 3, Issue 3. 1993.

adversarios y sus infraestructuras de mando y control, financieras y de apoyo para hacerles perder la iniciativa³⁷.

En cuanto a la vertiente de negación (defensiva), además de las lógicas medidas defensivas y de recuperación para hacer frente a las acciones de estos grupos, la estrategia de disuasión debería contemplar medidas de resiliencia que fortalezcan y hagan resistente a nuestra propia organización. Estas medidas de resiliencia deberán alcanzar y ser de implementación sobre toda la sociedad que se pretende proteger; y deberán centrarse en los ámbitos de la ciberseguridad, la seguridad energética y la seguridad electoral³⁸. Para finalizar, la estrategia de comunicación debe ir orientada a combatir y confrontar la propia narrativa del agresor, que se erige como su principal fortaleza y centro de gravedad.

Confrontación Disuasión vs Entorno Asimétrico



Fuente: Elaboración propia

Asimismo, muchos de estos actores utilizarán aproximaciones *lawfare*, consistentes en la utilización de las leyes, usos y costumbres de los países más garantistas en contra de ellos mismos. Por este motivo para completar la estrategia de disuasión pertinente es imprescindible la aquiescencia de todos los poderes y herramientas del estado; por lo

³⁷ REYNOLDS, John. Detering and Responding to Asymmetrical Threats. United States Army Command and General Staff College. Fort Leavenworth, Kansas. 2003.

³⁸ BEAULIEU, Brittany y SALVO, David. NATO and Asymmetric Threats: A Blueprint for Defense and Deterrence. Policy Brief. Number 31. Alliance for Securing Democracy. July, 2018.

que cobran especial importancia las acciones políticas, diplomáticas y; sobre todo económicas que deberán ir orientadas a alcanzar el aislamiento y la atrición del grupo agresor.³⁹

En la zona gris: Disuasión a medida y estrategia de comunicación.

En relación a las estrategias híbridas y la zona gris, es de destacar que las estrategias de disuasión, desde un punto de vista ortodoxo, no se ajustan convenientemente a ellas. En este sentido, es necesario desarrollar una estrategia de disuasión a medida para afrontar las estrategias híbridas en un conflicto en la zona gris y evitar el conflicto. Esta estrategia debería incluir, al menos, cuatro acciones fundamentales: 1) prevención; 2) detección y la consecuente comunicación de la amenaza al adversario; 3) disuasión propiamente dicha; y 4) la articulación de la respuesta, en su caso.

En este sentido, las propias características de la zona gris, su ambigüedad, la dificultad en la atribución de acciones y su capacidad de escalar y de desescalar, hacen difíciles las acciones de prevención y detección.⁴⁰ A este respecto, la prevención y detección temprana de estrategias híbridas requiere un esfuerzo especial para diseñar y vigilar indicadores distintos a los de la disuasión militar clásica, por lo que es necesario poner el énfasis en las vertientes diplomática, política, económica, legal, social o informativa, entre otras.

Por otro lado, la propia ambigüedad de la zona gris hace que la información disponible, su evaluación y su comunicación sean de difícil aplicación. De este modo se ve especialmente afectada la certidumbre del que disuade, sobre las intenciones reales del agresor y sus motivaciones.⁴¹ Entonces, ¿cuál sería la estrategia de disuasión más idónea para hacer frente a esta zona gris...? La respuesta a nuestra pregunta no es baladí, y es que lo más idóneo sería establecer una estrategia de disuasión en su doble vertiente reforzada con determinados complementos.

³⁹ CENTRO CONJUNTO DE DESARROLLOS DE CONCEPTOS (EMAD). Entorno Operativo 2035. Op. Cit.

⁴⁰ El agresor en la zona gris procurará siempre ocultar su autoría recurriendo a la operación en ámbitos virtuales, como el ciberespacio o el cognitivo, a la interposición de terceros, o directamente negando su autoría o implicación. Con ello, pretendería evitar la respuesta del agredido, deslegitimando su acción de respuesta.

⁴¹ ALLAN, C. Op. Cit.

Por un lado, la disuasión por negación (defensiva) se ajusta peor que la estrategia de castigo (ofensiva y de amenaza por represalia) a este entorno gris puesto que el adversario podría identificar las vulnerabilidades del disuasor, a modo de ensayo error, buscando las debilidades de su sistema defensivo. Por tanto, la vertiente de negación deberá estar orientada en ser proactivos a la hora de ejercer una denuncia temprana de los incumplimientos normativos internacionales del agresor.

En cuanto a la vertiente de castigo, ésta debe estar establecida sobre la base de una amenaza por represalia⁴² que deberá exigir una firme voluntad política de responder a la agresión (credibilidad). Sin embargo, y teniendo en cuenta que el principio fundamental de la disuasión es evitar el conflicto, sería necesario establecer determinados condicionantes para evitar una escalada fatal que desencadenara en un conflicto. En primer lugar, y en cuanto a las capacidades militares, y de acuerdo al profesor Javier Jordán, se significa que su uso no deberá propiciar una escalada del conflicto con la finalidad de que sean creíbles y eficaces, manteniendo el nivel de escalada siempre por debajo del umbral del conflicto. En segundo lugar, se tornaría necesario implementar una estrategia de comunicación adecuada, centrada en la estructura de valores y normas del adversario con el objetivo de identificar las razones y objetivos que pueden llevarle a cambiar el *status quo*.

Por último, sería necesario la aplicación de ciertas medidas de garantías para reforzar correctamente nuestra estrategia de disuasión. Estas medidas de garantías deberán estar en alineadas con el resto de las actividades políticas, diplomáticas y económicas que se lleven a cabo para influir sobre el cálculo coste/beneficio que realice el potencial adversario.⁴³

Las operaciones multidominio: La necesaria ventaja tecnológica.

Las operaciones multidominio son realizadas en un entorno de actuación muy complejo, que engloba a todos los ámbitos de operación, con una gran interdependencia e interacción entre todos ellos (bien sean físicos o no físicos). Por ello, estas operaciones, necesitan de una adecuada interoperabilidad y conectividad que posibiliten un control

⁴² FREEDMAN, L. Op. Cit.

⁴³ JORDÁN, Javier. La Disuasión en la Zona Gris: una exploración teórica. Revista Española de Ciencia Política. Granada, 2022.

distribuido de los medios para permitir la mejor concentración e integración de todas sus capacidades con criterio de oportunidad y así poder producir efectos en y desde cualquiera de los ámbitos de operación.⁴⁴.

Por tanto, su emergencia y desarrollo suponen un cambio de mentalidad con el objetivo de entender el espacio de las operaciones como una integración de ámbitos, donde será fundamental tener un conocimiento preciso de las propias capacidades, los efectos que pueden generar y la forma de conseguirlos a través de tecnologías emergentes y disruptivas⁴⁵. Las tecnologías emergentes son aquellas que se contraponen a las de uso tradicional y que se distinguen de éstas por su capacidad de provocar cierto grado de incertidumbre en las organizaciones a la hora de tomar decisiones. Su desarrollo se orienta, normalmente, en las posibilidades y opciones de su empleo. Las tecnologías disruptivas se centran en la capacidad de sobrepasar las expectativas de los usuarios y de las organizaciones. Su desarrollo y empleo aporta un salto cualitativo y es un valor añadido para las organizaciones, pues tienen como base una continua innovación y mantienen una extraordinaria capacidad de evolución y una rápida y constante adaptación a entornos cambiantes. Las nuevas estrategias de disuasión deberán por tanto afrontar el uso de estas tecnologías⁴⁶.

Por otro lado, y al igual que la zona gris, mientras las acciones de prevención, detección, disuasión y respuesta, aportan cierta seguridad en los dominios físicos, en los no físicos, al ser difícil su trazabilidad y atribución, el adversario podría ser capaz de agredir en el momento y lugar elegidos por él. Por ello, y de cara a una adecuada estrategia de disuasión, deberá ser preciso poseer indicadores claros de alerta temprana en todos estos dominios, principalmente en el ciberespacial, cognitivo y ultraterrestre, que irán cobrando, cada vez más importancia.

Asimismo, la estrategia de disuasión se verá afectada por los siguientes aspectos:

⁴⁴ CENTRO CONJUNTO DE DESARROLLOS DE CONCEPTOS (EMAD). PDC-00: Glosario de Terminología de uso conjunto. Op. Cit.

⁴⁵ A los dominios terrestre, marítimo y aéreo, se sumen los no físicos ciberespacial y cognitivo y el espacio ultraterrestre. CENTRO CONJUNTO DE DESARROLLOS DE CONCEPTOS (EMAD). Evolución de la Fuerza Conjunta hacia las Operaciones Multidominio. Concepto Exploratorio. Op. Cit.

⁴⁶ EJERCITO DE TIERRA. Tecnologías Emergentes y Disruptivas en el ET. Documento Blanco.

- La carencia de un marco legal, asociado a estos nuevos dominios, ciberespacial, cognitivo y ultraterrestre;
- El empleo ético de la inteligencia artificial y otros automatismos en la toma de decisiones donde se excluya la intervención del ser humano;
- El uso de tecnologías emergentes y disruptivas;

Todo ello, así como las consideraciones éticas y legales sobre la relación hombre/máquina autónoma, ocasionará que la estrategia de disuasión deba adaptarse a estas nuevas operaciones multidominio fundamentalmente desarrollando tres importantes acciones:

- Poseer la capacidad de operar en el ciberespacio, el ámbito cognitivo y el espacio ultraterrestre;
- Mantener la superioridad tecnológica;
- Desarrollar los marcos legales y éticos asociados al empleo de la inteligencia artificial y el uso de máquinas o drones autónomos.

Todos estos factores deberán ir acompañados de una mayor integración con el resto de los instrumentos de poder del Estado para que esta novedosa estrategia de disuasión pueda afrontar con garantías el multidominio.

Disuasión Inteligente: un nuevo enfoque

Como se ha podido comprobar la aproximación tradicional de la disuasión (castigo y negación) no puede afrontar convenientemente los retos del futuro entorno operativo, ni la emergencia de los nuevos tipos de conflicto. Como consecuencia de ello, nuestra apuesta por esta nueva estrategia de disuasión deberá conformarse a través de un mismo hilo conductor inteligente, capaz de aunar, de forma dual y a medida, sus dos vertientes de castigo y negación; para ser capaz de golpear al adversario en su centro de gravedad, y al tiempo, evitar que consiga sus objetivos, adaptándonos con resiliencia a la situación.

Esta aproximación “inteligente” de la disuasión deberá estar cimentada, por tanto, en la correcta combinación de su vertiente de castigo (ofensiva) y su vertiente de negación (defensiva). Asimismo, se ha podido evidenciar que para que nuestra aproximación sea realmente comprehensiva, deberá poseer una adecuada estrategia de comunicación. A este respecto, el mensaje deberá ser claro y creíble para trasladar a un potencial

adversario las líneas rojas y las palancas coercitivas y garantistas que se

llevarían a cabo, en caso de romper o mantener el *status quo*. Asimismo, la estrategia de disuasión inteligente deberá mirar al futuro, y, por tanto, deberá contar con todas aquellas capacidades necesarias para afrontar con garantías de éxito las nuevas operaciones multidominio, llevadas a cabo en un entorno de actuación muy complejo, que engloba a todos los ámbitos de operación, con una gran interdependencia e interacción entre todos ellos (bien sean físicos o no físicos). Esta aproximación inteligente, dual y a medida (castigo-ofensiva y negación-defensiva), capaz de operar en el multidominio y orientada a las nuevas tecnologías emergentes y disruptivas, deberá tener su correspondiente reflejo en la resiliencia y preparación de la fuerza militar. Analicemos, por tanto, sobre la base de estos parámetros, las capacidades militares que deberán ser necesarias, para ejercer una disuasión efectiva y creíble: una disuasión inteligente.

Disuasión por castigo: ofensiva

Nuestro análisis ha dejado clara evidencia de que el objetivo de la disuasión por castigo es maximizar y elevar a cotas inasumibles, los costes del agresor. Para ello, y de forma general, deberían ser necesarias las siguientes capacidades militares: gran movilidad estratégica y una potente capacidad ofensiva capaz de alcanzar al propio decisor, a sus infraestructuras críticas y vitales; y a aquellas capacidades militares, cuya pérdida supongan un coste realmente inasumible para el agresor⁴⁷. Si realizamos un análisis deductivo sobre las características anteriormente mencionadas, emergen capacidades militares tipo que apoyarían esta vertiente de disuasión por castigo (ofensiva).

Cuadro Análisis Deductivo: Disuasión por Castigo - Ofensiva



⁴⁷ DOWNS, G. Op. Cit.



Fuente: Elaboración propia

En este sentido, una adecuada movilidad estratégica se alcanzaría con una extraordinaria capacidad marítima y aérea capaz de proyectar fuerzas polivalentes y flexibles con una elevada capacidad de destrucción.

La rapidez de la proyección estratégica estará condicionada por una reducida huella logística, un sistema de Mando y Control conjunto y un ágil sostenimiento capaz de mantener y sostener a las fuerzas proyectadas a lo largo de la distancia y del tiempo⁴⁸. Para ello, será esencial contar con capacidades de sostenimiento predictivo, ajuste de stocks y plataformas estandarizadas; así como sistemas de generación y almacenamiento de energía. Todo ello para configurar una cadena de suministro más ágil, simple y eficiente⁴⁹.

Asimismo, una estrategia de castigo necesariamente necesita la aquiescencia de fuerzas que reúnan los siguientes requisitos esenciales: 1) ser capaces de alcanzar objetivos de elevado valor; 2) de penetrar y romper el dispositivo defensivo del adversario; y 3) de ser lo suficientemente numerosas para crear el efecto de castigo deseado (nivel de destrucción requerido). En este sentido, estas características son propias del poder aéreo, con sus cazabombarderos de largo alcance, sus misiles balísticos y sus misiles de crucero⁵⁰.

⁴⁸ METZ, Steven. Deterring Conflict Short of War. Strategic Review, Fall 1994.

⁴⁹ CENTRO CONJUNTO DE DESARROLLOS DE CONCEPTOS (EMAD). Entorno Operativo 2035. Op. Cit.

⁵⁰ VALENZUELA, Joseph. Non-Nuclear Deterrence in US Strategic Policy: Incentives and Limitations. Austin, 1992.

Disuasión por negación: defensiva

La disuasión por negación se configura sobre la capacidad de resistencia del agredido (el que disuade), o, dicho de otro modo, sobre su capacidad defensiva, haciéndole ver al agresor que en caso de actuar o bien no conseguirá su objetivo; o bien le será muy costoso alcanzarlo. En este sentido, cobrarán especial importancia, además del espacio y tiempo, que son las condiciones básicas de la defensiva, las capacidades necesarias para la obtención de una inteligencia precisa y oportuna; una potente capacidad defensiva y una potente capacidad de respuesta/ofensiva⁵¹. Si profundizamos más sobre las características propias de la negación, emergen capacidades militares tipo que apoyarían la vertiente de disuasión por negación (defensiva).

Cuadro Análisis Deductivo: Disuasión por Negación - Defensiva



Fuente: Elaboración propia

En este sentido, una inteligencia precisa oportuna requeriría una adecuada capacidad tecnológica y los recursos técnicos necesarios para alcanzar la deseada anticipación estratégica. Para ello sería necesario impulsar la capacidad de análisis y vigilancia, reforzando la obtención y elaboración de la información. Esta nueva estrategia de disuasión, sumada al complejo entorno operativo, exigirán superioridad en el tratamiento de la información. Por consiguiente, la obtención y la observación sistemática (vigilancia) o limitada en el espacio y tiempo (reconocimiento) con sensores y sistemas de alerta, junto con la rápida elaboración y difusión de la información obtenida, serán determinantes en la prevención del conflicto.

⁵¹ DOWNS, G. Op. Cit.

La conclusión es clara: sensorizar el campo de batalla a favor del disuasor. Por tanto, la potenciación de los sistemas conjuntos de inteligencia, vigilancia y reconocimiento (JISR), autónomos y no autónomos, y los sistemas de elaboración que permitan una rápida y óptima generación de inteligencia deberán ser una prioridad absoluta para la vertiente de negación de la disuasión.⁵²

En cuanto a la capacidad defensiva, además de los ya mencionados espacio y tiempo, serían necesarias capacidades de anti acceso y de denegación de área. Las primeras referidas a las acciones en profundidad necesarias para impedir la movilidad de fuerzas adversarias en el teatro de operaciones. A este respecto, serían necesarias capacidades o plataformas de misiles balísticos o de crucero, así como una potente capacidad convencional terrestre, marítima y aérea.

En cuanto a las capacidades de denegación de área, éstas estarían orientadas a limitar la libertad de acción de las fuerzas enemigas en el propio teatro de operaciones. Para ello sería necesario contar con sistemas de defensa aérea terrestres y marítimos, minado de zonas costeras/acceso a puertos; capacidad de guerra electrónica y de llevar a cabo acciones ofensivas/defensivas en el ciberespacio; así como ser capaces de operar un mando y control, comunicaciones e inteligencia realmente conjunto (C4I).

Cuadro Análisis Deductivo: Disuasión por Negación - Defensiva



Fuente: Elaboración propia

⁵² Ibidem.

En cuanto a la capacidad de ofensiva/respuesta, sería necesario contar con una potente capacidad convencional terrestre, marítima y aérea, además de capacidad de respuesta en los dominios no físicos (ciberespacio, cognitivo y ultraterrestre).

Cuadro Análisis Deductivo: Disuasión por Negación - Defensiva



Fuente: Elaboración propia

Comunicación estratégica: cumplir la amenaza

La credibilidad es la piedra angular de la disuasión. Para disuadir es necesario ser creíble. La credibilidad será por tanto esencial para que el proceso de decisión de un potencial agresor se vea realmente influido. Por tanto, es imprescindible desarrollar una estrategia de comunicación oportuna y efectiva; debiendo estar totalmente alineada con la estrategia de comunicación del nivel político. A este respecto, en nuestro análisis mencionábamos que esta comunicación debería de estar basada en: 1) la capacidad de comunicar al agresor, de manera inequívoca, qué acción se considera inaceptable y qué respuesta se proporcionará, en su caso; 2) el compromiso de cumplir la amenaza; y 3) la capacidad de cumplirla⁵³. Este sentido, mientras los dos primeros aspectos son responsabilidad del nivel político; buena parte del tercero, la capacidad de cumplirla, reside en el ámbito estrictamente militar.

En este sentido, comunicar el compromiso de cumplir la amenaza, es comunicar de manera eficaz que se posee la capacidad militar para llevar a cabo la respuesta deseada en caso de agresión. Por ello, cobraría especial importancia la comunicación efectiva de

⁵³ KAUFMANN, W. Op. Cit.

las capacidades de castigo y negación (ofensivas y defensivas) durante el desarrollo de ejercicios de adiestramiento.

La finalidad de estas acciones de comunicación estratégica sería mostrar que se está siempre preparado para cualquier eventualidad, pues lo contrario animaría a posibles adversarios a utilizar la fuerza y forzar el conflicto. De hecho, comunicar que se está continuamente preparado para hacer frente a un conflicto es parte esencial de la disuasión. De este modo, si un potencial adversario no tiene la certeza de que con su agresión obtiene el éxito, o advierte la certeza de que conllevará una respuesta rápida y enérgica, con un desenlace contrario a sus intereses, no actuará. En consecuencia, comunicar, de manera eficaz, la capacidad y voluntad de actuación, es esencial para una disuasión efectiva y es la clave de la defensa en tiempo de paz⁵⁴.

Para ello será esencial comunicar y dar a conocer una continua preparación para los escenarios más demandantes. No bastaría con comunicar pequeños ejercicios de adiestramiento o pequeñas actividades de formación. Es necesario comunicar ejercicios de adiestramiento con la entidad y la ambición suficientes, para hacer dudar o al menos, sembrar la semilla de la incertidumbre en un potencial adversario. Estos ejercicios de adiestramiento deberán ser, por tanto, conjuntos, de un adecuado nivel de ambición, y que muestren todo el “pool” de posibilidades de la nueva estrategia de disuasión: proyección estratégica, capacidad de respuesta, sostenimiento de la operación, capacidades A2/AD, plataformas y vectores de precisión, etc.

Asimismo, y recordando que el proceso de toma de decisiones de un potencial agresor estará siempre condicionado por sus propias normas y valores, así como por su naturaleza; será fundamental que la estrategia de comunicación contenga un potente enfoque cultural, orientado hacia el adversario, con el propósito de alcanzar sus valores e influir en su percepción.⁵⁵

Multidominio: tecnologías disruptivas

Las operaciones multidominio se sustentan sobre la base de la transformación digital de la fuerza que permitirá hacer frente a los retos y amenazas derivados de la era digital.

⁵⁴ CENTRO CONJUNTO DE DESARROLLOS DE CONCEPTOS (EMAD). Entorno Operativo 2035. Op. Cit.

⁵⁵ PAYNE, K. Op. Cit.

En este sentido, para garantizar una adecuada disuasión en el entorno multidominio las organizaciones y estructuras militares deberán adoptar modelos de mando y control más maduros y colaborativos que los utilizados hasta ahora, para alcanzar la superioridad en el proceso de toma de decisiones. Asimismo, para ejercer una disuasión creíble y eficaz se deberá contar con capacidades que permitan, al menos, las siguientes acciones:

- Operar y tener superioridad en el ciberespacio, en el ámbito cognitivo y en el espacio ultraterrestre.
- Establecer una red interconectada de intercambio de datos e información del espacio de batalla, donde cada plataforma aporta y recibe información esencial sobre el conocimiento de la situación.
- Impulsar el desarrollo de tecnologías de comunicación de última generación; prestando especial atención a la Inteligencia Artificial y el Big Data, para acelerar la toma de decisiones.

Las tecnologías emergentes y disruptivas han llegado para revolucionar el espacio de las operaciones, en especial aquellas tecnologías relacionadas con la conectividad, la gestión de la información y los automatismos; aspecto que afectará especialmente al conocimiento de la situación, a las consideraciones éticas y legales y a la toma de decisiones. En este sentido, esta nueva estrategia de disuasión debe disponer de esta tecnología, en calidad y cantidad suficiente, para ser realmente eficaz y proporcionar una adecuada respuesta. Para ello, y más específicamente, podría contar con capacidades disruptivas en los siguientes campos:

- Sistemas autónomos de combate (drones aéreos, sistema de combate terrestre y navales autónomos, etc.) que complementarían las capacidades ofensivas y de reconocimiento;
- Tecnología cuántica de aplicación a la sensorización que apoyaría la monitorización del campo de batalla;
- Capacidades ofensivas y defensivas espaciales para dominar el espacio ultraterrestre;
- Sistemas hipersónicos (misiles), lo que incrementaría las capacidades ofensivas, y por tanto complementarían la vertiente de castigo.

- Sistemas de comunicaciones de última generación⁵⁶.

En este sentido, la no disposición o el retraso en dotarse de estas tecnologías, podría afectar al desarrollo de la estrategia de disuasión y provocar la falta de interoperabilidad entre aliados, pudiendo ocasionar la sorpresa estratégica en beneficio de un potencial adversario (que podría poseer ya esta tecnología) y causando la derrota en el conflicto⁵⁷. Parece pues claro, que la disponibilidad de esta nueva tecnología supondrá una superioridad sobre el potencial adversario, incrementando el poder de disuasión⁵⁸.

Resiliencia: adaptarse a la adversidad

Anteriormente comentábamos que la disuasión militar deberá estar sustentada en unas fuerzas equilibradas y resilientes, con una adecuada capacidad en ciberdefensa y una buena comunicación estratégica. En este sentido, será por tanto primordial optimizar estructuras, haciéndolas más horizontales y menos jerarquizadas; permitiendo la descentralización en la toma de decisiones y simplificando los procesos. Todo ello, permitirá operar en red, manteniendo una adecuada dispersión de las fuerzas, que deberán estar conectadas por sistema de mando y control fiable y robusto. Asimismo, las estructuras y organizaciones deberán contar con sistemas alternativos para ser capaces de continuar operando en entornos degradados o en caso, de destrucción de los sistemas principales. La combinación de estas acciones aportará una adecuada resiliencia a todas las estructuras de mando⁵⁹.

Asimismo, nuestro análisis ha puesto de manifiesto que para realmente contribuir a la disuasión, la resiliencia de estas estructuras deberá estar fundamentalmente orientada a los ámbitos ciberespacial, cognitivo y al espacio ultraterrestre del ámbito

⁵⁶ NATO. Emerging and disruptive technologies. Topic of NATO Headquarters. 2024.

⁵⁷ CENTRO CONJUNTO DE DESARROLLOS DE CONCEPTOS (EMAD). Entorno Operativo 2035. Op. Cit.

⁵⁸ CENTRO SUPERIOR DE ESTUDIOS DE LA DEFENSA NACIONAL (CESEDEN). Panorama de Tendencias Geopolíticas. Horizonte 2040. Ministerio de Defensa. Madrid, 2021.

⁵⁹ CENTRO CONJUNTO DE DESARROLLOS DE CONCEPTOS (EMAD). Entorno Operativo 2035. Op. Cit.

aeroespacial⁶⁰. Por tanto, todo ello obligará a fortalecer las capacidades en estos ámbitos para generar disuasión, prevención y una respuesta militar eficaz⁶¹.

Por otro lado, la OTAN ha elaborado un documento de carácter político para alcanzar un acuerdo en mejorar la resiliencia de sus miembros. Su propósito es que los estados miembros asuman el compromiso de incrementar su resiliencia en determinadas áreas críticas y en sus capacidades militares, para mejorar sus capacidades de protección civil, de ciberdefensa y de defensa contra la contaminación nuclear, biológica, química y radiológica (NBQ-R). Por tanto, estos campos deberían de ser igualmente contemplados, fundamentalmente en la vertiente de negación (defensiva) de la disuasión⁶².

En este sentido, y centrándonos en aquellas áreas no cubiertas aún por nuestro análisis, en cuanto al recurso de personal, y para hacer frente al conflicto de alta intensidad, las nuevas estrategias de disuasión deberán contemplar un adecuado número de personal militar, y su correspondiente reposición en caso de conflicto. Por este motivo, un buen modelo de estrategia de disuasión requerirá un análisis integral que identifique carencias, costes y formas de activación de una adecuada fuerza de reserva. Por ello, es fundamental realizar una revisión de los modelos de reserva, de manera que ésta pueda adaptarse al ritmo evolutivo de la fuerza, y pueda amoldarse a las necesidades del nuevo entorno operativo con el propósito de contribuir de forma efectiva a la estrategia de disuasión.

Disuasión inteligente: ¿la disuasión del futuro...?

Como se ha podido apreciar el concepto de disuasión está más vigente que nunca y es capaz de prevenir el conflicto. En este sentido, hemos podido comprobar como las estrategias de disuasión estabilizan situaciones o mantienen el *status quo*. A este respecto, cuanto más estable se vuelve una situación, más exitosa es la estrategia de disuasión implementada y más sencillo es mantenerla a lo largo del tiempo. Por el contrario, a medida que se la situación se vuelve más volátil e inestable, la estrategia de disuasión se torna fundamental, pero también es más difícil de mantener y de desarrollar.

⁶⁰ BEAULIEU, B. y SALVO, D. Op. Cit.

⁶¹ CENTRO CONJUNTO DE DESARROLLOS DE CONCEPTOS (EMAD). Entorno Operativo 2035. Op. Cit.

⁶² FREEDMAN, L. Op. Cit.

De hecho, hemos podido comprobar que la disuasión no se improvisa y no puede ser inmediata.

Por el contrario, es una estrategia que requiere de un largo proceso de planeamiento orientado a influir en la toma de decisiones del adversario para que sea realmente eficaz. Este proceso de influencia requiere tiempo, una fuerte determinación política, que sea capaz de establecer los intereses vitales de la nación y esas líneas rojas por las que merece la pena luchar. Podríamos decir, sin lugar a duda, que, si se improvisa una estrategia de disuasión, es muy probable que ésta fracase y se aboque finalmente a un conflicto.

Asimismo, hemos podido comprobar como el concepto clásico de disuasión no es capaz de operar suficientemente bien frente al nuevo entorno operativo; corroborando que las actuales estrategias de disuasión necesitan ser complementadas, o reformuladas, para ser capaces de hacer frente a este nuevo entorno, donde la fragilidad, la volatilidad, la incertidumbre, las nuevas tecnologías y competición continua, sin lugar a duda, emergen como el denominador común de la política de defensa de la mayoría de los estados.

¿Es una estrategia clásica de disuasión creíble? ¿Son efectivas para afrontar estos nuevos tiempos de incertidumbre? Nuestro acercamiento conceptual a la disuasión y nuestro análisis del entorno operativo, nos ha llevado a concluir que es necesario complementar el concepto tradicional de disuasión para ésta sea realmente eficaz.

En este sentido hemos podido vislumbrar qué capacidades y complementos podrían ser necesarios para disponer de una estrategia de disuasión realmente efectiva y creíble. Se ha constatado que es necesario disponer de capacidades de castigo (ofensivas) y de negación (defensivas). Además, hemos podido comprobar que esta estrategia de disuasión tiene que contar con una adecuada resiliencia en todas las estructuras y organizaciones y que no puede quedarse atrás respecto a las operaciones multidominio. Para ello, es esencial dotarlas de las nuevas tecnologías emergentes y disruptivas. Por último, se ha podido comprobar que esta nueva estrategia de disuasión debe contar con una estrategia de comunicación eficaz, enfocada culturalmente al potencial adversario. Sólo así será capaz de alcanzar sus valores, su percepción, su ideología, sus preceptos religiosos, etc.

Una disuasión exitosa significa que no pasa nada.... Una estrategia de disuasión puede estar funcionando correctamente sin que se sea consciente de ello. Sin

embargo, existen muchas razones por las que no sucede nada: el adversario puede haberse contenido al ver apreciar las capacidades de negación y castigo; es posible que, al haber evaluado los riesgos, haya decidido que no merece la pena cambiar el *status quo*; o simplemente algún otro factor le hizo cambiar de planes. Por ello, una estrategia de disuasión creíble es más necesaria que nunca. Una disuasión inteligente, para evitar el conflicto.

*Miguel Ángel Pérez Franco**
TENIENTE CORONEL - DEM
ESTADO MAYOR DE LA DEFENSA