

# La disuasión en la zona gris: una exploración teórica

*Deterrence in the Gray Zone: A Theoretical Exploration*

Javier Jordán

Universidad de Granada

<https://wpd.ugr.es/~jjordan/>

## Resumen

Los estudios sobre disuasión han experimentado cuatro olas. Las tres primeras centradas fundamentalmente en la disuasión nuclear y la cuarta orientada a la disuasión del terrorismo y a los denominados ‘rogue states’. Sin embargo, la disuasión por debajo del umbral de la guerra —es decir, del conflicto en la zona gris— apenas ha recibido atención. Este artículo propone un marco teórico exploratorio para disuadir la escalada dentro de los conflictos en la zona gris. En primer lugar, se presentan algunos principios fundamentales de la teoría de la disuasión aplicables a la escalada en la zona gris a partir de una revisión de la literatura tanto clásica como reciente. A continuación, se estudian el porqué y el cómo de la escalada en la zona gris. Seguidamente, se analizan los retos que plantea a la disuasión en los dos primeros escalones. Por último, el artículo presenta una serie de claves teóricas para la práctica de la disuasión en los conflictos en la zona gris.

*Palabras clave:* Disuasión, conflicto en la zona gris, escalada, estrategias híbridas, estabilidad estratégica.

## Abstract

Deterrence studies have experienced four waves. The first three mainly focused on nuclear deterrence and the fourth aimed at deterring terrorism and the so-called ‘rogue states’. However, deterrence below the threshold of war - that is, the conflict in the gray zone - has received little attention. This article proposes an exploratory theoretical framework to deter escalation within conflicts in the gray zone. First, some fundamental principles of deterrence theory applicable to gray zone escalation are presented from a review of both classical and recent literature. Then the why and how of escalation in the gray zone are discussed. Next, the article analyses the challenges to deterrence in the first two rungs of the escalation ladder. Finally, the article presents a series of theoretical keys for the practice of deterrence in the gray zone.

*Keywords:* Deterrence, gray zone conflict, escalation, hybrid strategies, strategic stability.

## INTRODUCCIÓN

La disuasión es un concepto clásico de los estudios estratégicos que ha vuelto a adquirir interés a raíz de la anexión rusa de Crimea, las disputas marítimas de China y las interacciones hostiles

entre potencias en Oriente Medio (Sörenson, 2017: 198; Green *et al.*, 2017; Mazarr, 2018: 1; Eisenstadt, 2020: 26-28). Si bien es cierto que durante décadas los debates se centraron en la disuasión nuclear, la producción teórica también abordó la disuasión convencional y, con el tiempo, la disuasión de otras formas de violencia política como la insurgencia y el terrorismo. En artículos diferentes Knopf (2010) y Lupovici (2010) hablan así de cuatro olas en los estudios sobre disuasión, impulsadas tanto por los desarrollos teóricos dentro de la propia disciplina como por los cambios de prioridades dentro de la agenda de seguridad internacional. Sin embargo, resulta llamativo que habiendo sido la Guerra Fría un conflicto en la zona gris, apenas recibiera atención teórica la disuasión por debajo del umbral de la guerra, algo que ya advirtieron en aquel momento Alexander L. George y Richard Smoke (1974: 44).

Al hilo del renovado interés por la disuasión, este artículo intenta responder a la siguiente pregunta: en qué medida continúan siendo relevantes sus principios teóricos cuando se aplican a conflictos en la zona gris; es decir, por debajo del umbral de la guerra. La hipótesis de partida es afirmativa, pero con matices. La disuasión continúa siendo viable en los conflictos en la zona gris, aunque no tanto a la hora de evitarlos como de disminuir el riesgo de escalada en sus niveles más elevados.

La respuesta ofrecida en este artículo se mueve en el plano teórico, construyendo un marco exploratorio susceptible de ser contrastado en futuros trabajos empíricos. Para su elaboración el artículo se basa en la literatura clásica sobre disuasión y en una revisión exhaustiva de trabajos más recientes, en su mayoría *policy-oriented*, que aplican la disuasión a amenazas híbridas. El artículo persigue así un doble objetivo. Por un lado, contribuir a la adaptación de la teoría de la disuasión aplicada a retos emergentes y, por otro, continuar profundizando en la teorización de los conflictos en la zona gris.

La estructura del artículo es la siguiente. En primer lugar, se presentan algunos principios fundamentales de la teoría de la disuasión con validez potencial para los conflictos por debajo del umbral de la guerra. A continuación, se analizan el porqué y el cómo de la escalada en la zona gris, así como los retos que plantea a la disuasión. Por último, el artículo presenta una serie de claves teóricas para la práctica de la disuasión en los conflictos en la zona gris.

## ALGUNOS PRINCIPIOS TEÓRICOS DE LA DISUASIÓN

Aunque los principios básicos de la disuasión ya han sido profundamente abordados por la literatura, es preciso ofrecer una mínima discusión sobre algunos de ellos para que el hilo argumental del artículo resulte coherente. Además de la disuasión, este epígrafe pasa revista a los términos credibilidad, estabilidad estratégica, disuasión a medida (*tailored deterrence*), disuasión acumulativa, y garantías (*assurances*). Todos ellos son relevantes al explorar la disuasión en la zona gris.

La disuasión es una variable relacional, resultado de una interacción en la que el disuadido opta por no llevar a cabo una acción —que de otro modo sí realizaría— al estimar los costes que puede entrañar (Gray, 2000: 256). El objetivo último de quien ejerce la disuasión consiste en influir sobre el cálculo de riesgos y beneficios de la otra parte para que ésta considere contraproducente un determinado curso de acción (George & Smoke, 1974: 11; Freedman, 2013: 159). Es frecuente que en muchas relaciones de disuasión ambos actores sean a la vez

disuasores y disuadidos, como ocurrió por ejemplo entre las dos superpotencias durante la Guerra Fría. A la vez, la disuasión puede dirigirse a múltiples audiencias sin restringirse a una diada conflictiva particular. Patrick Morgan (2003: 9) distingue así entre disuasión general y disuasión inmediata. La primera intenta evitar cualquier tipo de ataque armado, provenga de quien provenga. La inmediata se orienta a un potencial ataque específico por parte de un actor concreto, a menudo en el contexto de una crisis.

La disuasión forma parte de la familia más amplia de estrategias de influencia dentro del subtipo de estrategias de coerción, donde se utiliza la amenaza para influir en la elección estratégica de otro actor. Pero a diferencia del *compellence* (donde A obliga a B a hacer algo), en la disuasión (*deterrence*) A logra que B no haga lo que pretendía hacer. Su objetivo es la inacción. (Mallory, 2018: 3). La disuasión es de este modo componente esencial de cualquier estrategia defensiva; previene, trata de evitar el conflicto armado o de frenar su escalada una vez iniciado (Stone, 2012: 109).

De acuerdo con la distinción clásica de Snyder (1961: 14-16), la disuasión se ejerce por negación o por represalia. En el primer caso, convirtiendo en inviable o en sumamente costosa la consecución de los objetivos de la agresión (minimizando las ganancias). En el segundo, amenazando con un castigo que desincentive la agresión, aunque el objetivo pudiera alcanzarse (maximizando los costes). En la disuasión tradicional la herramienta coercitiva consiste principalmente en la amenaza militar (Freedman, 2005: 789). Sin embargo, la coerción disuasoria también puede servirse de otros instrumentos de poder; por ejemplo, de carácter diplomático, económico, o informacionales (Knopf, 2012: 377). Algo que, como se verá más adelante, adquiere particular relevancia en los conflictos en la zona gris.

En el diseño de la estrategia disuasoria se han de desagregar los cursos de acción de la otra parte, tanto potenciales como reales, distinguiendo los que son disuadibles de los que no. Pero es importante no perder de vista que el objeto último a disuadir no son las estrategias, ni el propio conflicto, sino el actor susceptible de seguir esos cursos de acción no deseados. Como en todo ejercicio de influencia, el reto consiste en afectar desde fuera a un sujeto pensante (Freedman, 2004: 32). La mera superioridad militar no garantiza la disuasión (Brodie, 1959: 274). Según Snyder (1960: 167), el cálculo del potencial disuadido bascula en torno a cuatro variables: el valor otorgado al objetivo que pretende conseguir, los costes esperables por las posibles respuestas del disuasor a su curso de acción, la probabilidad otorgada a cada una de las distintas respuestas que puede dar el disuasor (incluida la no respuesta), y la probabilidad de conseguir el objetivo a pesar de cada una esas posibles respuestas. Si se acepta la premisa de Patrick Morgan (2003: 164) según la cual la motivación —el valor otorgado al objetivo— sería el factor más importante para explicar el éxito o fracaso de la disuasión, estaría en manos del disuasor modular las otras tres variables mediante el diseño de una estrategia adaptada a ese actor y también al contexto (George & Smoke, 1974: 54; Gray, 2010: 280-281). La práctica de la disuasión es así un arte antes que una ciencia.

Durante décadas la teoría y las políticas de disuasión nuclear de Estados Unidos asumieron como válidos dos presupuestos sobre la conducta y preferencias del potencial disuadido: el modelo de actor racional y el deseo de supervivencia. Los mismos que Kenneth Waltz (2010, 91-93) atribuía a las unidades del sistema estado-céntrico en su teoría realista estructural. Al sumar como tercer factor la posesión de arsenales nucleares se creaba el ‘efecto bola de cristal’ en la relación entre las dos superpotencias (Jervis, 1989: 7-8). La amenaza de destrucción

mutua asegurada garantizaba el no uso de armas nucleares entre Washington y Moscú. En palabras de Kenneth Waltz (2003: 114): “con armas convencionales la bola de cristal se nubla, pero con armas nucleares resulta perfectamente nítida”.

En apariencia, este reduccionismo dotaba de parsimonia a la teoría de la disuasión (Morgan, 2003: 12), aunque su dependencia intrínseca del modelo de actor racional ha sido cada vez más cuestionada (Sagan, 1994: 71-74; Gray, 2010: 281). A ese respecto, Keith B. Payne (2011: 393) llama la atención sobre la tautología tranquilizadora de la disuasión norteamericana: “todos los actores racionales pueden ser predeciblemente disuadidos por amenazas severas de los Estados Unidos porque solo no son disuadibles los actores irracionales”.

En el mundo real, la disuasión se enfrenta a la complejidad, a la no linealidad y a la multidimensionalidad propia de cualquier la estrategia (Gray, 2000: 258-259). El proceso de toma de decisiones del potencial disuadido está condicionado por normas, valores y modos de conducta a menudo diferentes de quien ejerce la disuasión; la estimación de costes y beneficios no es extrapolable entre uno y otro. Por ello, al cálculo racional hay que añadir factores de naturaleza ideológica, psicológica, cultural, religiosa, geopolítica, de política interna y de estructura institucional (Payne, 2011: 399). Todos ellos pueden afectar a la percepción del potencial agresor y explicar por qué en ocasiones fracasa la disuasión a pesar de la superioridad militar del agredido (Mazarr, 2018: 7). La perspectiva del realismo estructural resulta insuficiente si no se complementa con aportes del realismo neoclásico y del constructivismo.

Y para complicar aún más las cosas, tanto la variedad de factores que intervienen en el proceso de persuasión, como las limitaciones metodológicas a la hora de aislar variables, hacen extremadamente difícil probar el éxito de la disuasión (Lupovici, 2010: 709). Raro es el caso de un gobierno que reconozca explícitamente haber sido disuadido por otro (Morgan, 2003: 122; Rid, 2012: 142-143). Que no haya seguido el curso de acción que se pretendía evitar puede deberse a variables distintas de la amenaza disuasoria, entre otras la falta de interés genuino (Halas, 2019: 5).

Siguiendo con la revisión, otro principio central en la teoría de la disuasión es la credibilidad, entendida como la probabilidad percibida de que el disuasor materialice su amenaza al darse las condiciones que supuestamente deberían activar la disuasión (Press, 2005: 10). La credibilidad desempeña un rol de primer orden porque lo importante no es tanto la capacidad real de quien disuade como la ‘creencia’ de quien es disuadido (Morgan, 2003: 15). La credibilidad es producto de tres factores: capacidad, determinación y comunicación. Producto, no suma. Un fallo significativo de cualquiera de ellos afecta negativamente al resultado.

De esos tres elementos, la capacidad alude a los recursos materiales con los que llevar a cabo la acción defensiva (negación) o las represalias (Huth, 1997: 74). La capacidad ha pivotado tradicionalmente sobre el poder militar, algo que cambia en la zona gris. Por su parte, la determinación alude a la voluntad política para emplear de manera efectiva dichas capacidades. Recurrir a la fuerza entraña costes, y cuanto más elevados sean para el disuasor mayores dudas se plantearán sobre su voluntad de emplearla (Stone, 2012: 110). Las dudas también tendrán fundamento si los intereses en juego no son simétricos a los riesgos y sacrificios que ha de asumir el disuasor (Freedman, 2004: 36).

Además de contar con capacidad y determinación, la disuasión debe comunicarse eficazmente para que resulte creíble (Kaufmann, 1954: 6; Nováky, 2018: 2). Una manera de hacerlo es

transmitir el mensaje con una narrativa que combine declaraciones explícitas con acciones bien medidas, incluidas las demostraciones de fuerza (George & Smoke, 1974: 52; Stone, 2012: 117). Algunos despliegues o determinados ejercicios como los realizados por la Alianza Atlántica en el Báltico y Europa del Este en los últimos años sirven como ejemplo de ello (Veebel, 2018: 9-10). Este tipo de demostraciones se consideran aún más necesarias cuando la credibilidad se ve cuestionada por lo que Colin S. Gray (2012: 314) denomina ‘psicología cartográfica’. Es decir, la dificultad que añade la distancia geográfica a la proyección de fuerza, que entre otros casos históricos provocó el fracaso de la disuasión de Estados Unidos frente a la invasión de Corea del Sur en 1950 o el de la disuasión británica frente a la invasión argentina de las islas Malvinas en 1982.

La literatura clásica sobre disuasión vinculaba la credibilidad a un historial de episodios interdependientes. Se pensaba que el cumplimiento de las expectativas disuasorias — particularmente en casos donde no había un claro interés nacional en juego— reforzaba la credibilidad a la hora de responder a una agresión contra intereses mayores. En sentido contrario, los fallos de disuasión episódicos comprometían el conjunto de la disuasión. Se entendía la disuasión como una red sin fisuras (Jervis, 1979: 314-317). La literatura más reciente ha cuestionado la validez de esta reputación de determinación (*reputation for resolve*) tanto en el plano teórico como en su aplicación práctica (Huth, 1997). Según Shiping Tang (2005: 50), un exponente destacado del realismo defensivo, la anarquía internacional obliga a que las políticas de seguridad se diseñen asumiendo las premisas más desfavorables. Esto entraña desconfiar del compromiso de los aliados y asumir que el rival actuará con determinación aunque no lo haya hecho en situaciones previas. Tang (2005: 46-48) advierte así de los efectos perniciosos del ‘culto a la reputación’. El miedo a perder la imagen de firmeza puede ser objeto de manipulación por parte de los aliados e inclina a prolongar y escalar innecesariamente los conflictos.

El siguiente concepto fundamental de la teoría de la disuasión es la estabilidad, uno de los temas centrales de la Guerra Fría. La estabilidad estratégica se alcanza cuando los actores interrelacionados por el juego de la disuasión aceptan que las ventajas estratégicas de atacar primero quedan eclipsadas por los enormes costes de hacerlo (Brodie, 1959: 303). La estabilidad requiere una disuasión robusta, cuyas capacidades no puedan ser desbaratadas por un ataque preventivo del rival. A la vez, se ha de evitar que el desarrollo de esas capacidades se interprete como una amenaza inminente, provocando la reacción intencionada o accidental de aquel a quien se pretende disuadir por el temor a ser objeto de un ataque preventivo (Wohlstetter, 2009: 203-205). Por razones obvias, este delicado equilibrio en el que se asentaba la disuasión nuclear entre las dos superpotencias no admitía un solo fallo. Y, aunque aparentemente la situación de Destrucción Mutua Asegurada garantizaba la estabilidad estratégica, en realidad se trataba de un equilibrio frágil, sujeto a las percepciones de ventaja —o de desventaja— de los contendientes, agudizadas en momentos de crisis, así como a la transformación objetiva de los equilibrios de poder como consecuencia de los avances tecnológicos (Green, 2020: 28-47).

El panorama se transformó radicalmente con la caída del Muro de Berlín. La estabilidad estratégica cambió de contenido y la disuasión resultó palpablemente insuficiente ante amenazas no existenciales como el terrorismo o las insurgencias. La disuasión perdió el lugar central en el repertorio de herramientas estratégicas (Morgan, 2003: 284-285; Knopf, 2010: 4; Stone, 2012: 119). Entre otros motivos porque cobró mayor interés la resolución de conflictos.

La estabilidad estratégica es obviamente distinta a la solución de la incompatibilidad que subyace tras ella. La disuasión contribuye a que la conflictividad no escale, pero para ir a la raíz son necesarios otros instrumentos (Morgan, 2005: 754). Cuestión que aplicada al conflicto en la zona gris sería tema de otro artículo.

Siguiendo con la fragilidad de la estabilidad estratégica, conviene recordar que los límites de la disuasión por debajo del umbral nuclear ya habían sido reconocidos por la literatura clásica en la paradoja estabilidad-inestabilidad. Conseguir la estabilidad gracias a una disuasión robusta en un nivel elevado de la escala no impide que el rival traslade el conflicto a registros inferiores, donde quizás el disuasor no sea capaz de responder o lo haga de manera menos efectiva (Liddell Hart, 1960: 23; Jervis, 1984: 31). Esta paradoja persiste precisamente en el objeto de estudio de este artículo. La disuasión nuclear y convencional reducen drásticamente la probabilidad de guerra abierta entre potencias pero ello no impide que canalicen su antagonismo mediante conflictos en la zona gris.

Una respuesta a los límites de la efectividad disuasoria por debajo del umbral nuclear ha sido la idea de disuasión acumulativa (*cumulative deterrence*), conceptualizada por algunos autores a partir de la experiencia de Israel en la lucha contra Hamas y Hizbollah. Consiste en la combinación de amenazas y empleo de la fuerza durante el transcurso de un conflicto prolongado (Almog, 2004: 8; Rid, 2012). Se parte de la premisa de que las agresiones son inevitables, por lo que la disuasión pasa a ser intra-conflicto con el propósito de contener la espiral violenta. Su aplicación pasa por marcar líneas rojas intentado que el adversario las asuma a través de un proceso interactivo que incluye respuestas militares, con la aspiración última de lograr una estabilidad estratégica perdurable (Tor, 2015: 2-4). Supone por tanto un planteamiento completamente distinto al derivado de la disuasión nuclear clásica.

Otro desarrollo conceptual relativamente reciente es el de disuasión a medida (*tailored deterrence*), término que se introdujo en la doctrina del US Strategic Command en 2004 y en la Quadrennial Defense Review del Pentágono en 2006 (Lantis, 2009). La disuasión a la medida requiere conocer en profundidad los valores, normas, intereses y condicionantes de quienes toman las decisiones para comprender su ‘mentalidad’ o cultura estratégica (Lantis, 2009: 470). Resulta acorde por tanto con una visión que trasciende los límites del modelo racional al incorporar aportes sobre ideología, cultura, sistema de gobierno, etc. (Jervis, 1978: 308; Baylis, 2009: 13; Payne, 2011: 398-399). No obstante, Patrick M. Morgan (2012: 103) advierte sobre la necesidad de guardar un equilibrio entre multidisciplinariedad y pragmatismo, pues de lo contrario se acabarán construyendo matrices sumamente complejas, basadas en presunciones cuestionables y de escasa utilidad para el diseño de una estrategia disuasoria efectiva.

Finalmente, otro principio asociado a la disuasión es la oferta de garantías (*assurances*). La disuasión se basa en amenazas asociadas a traspasar determinados límites, y a la vez en aliviar la inseguridad de la otra parte garantizando que no tiene nada que temer si los respeta (Brodie: 1959: 397; Jervis, 1978: 304-305; Knopf, 2012: 375). Thomas C. Schelling (2008: 74) ilustra su importancia afirmando que “un paso más y disparo” es una amenaza disuasoria válida siempre que vaya acompañada de “y no dispararé si no lo das”. Las garantías son un componente indispensable de la estrategia de influencia que es toda disuasión, además de una ayuda a la hora de evitar dilemas de seguridad genuinos: aquellos donde dos actores sin intenciones hostiles malinterpretan las medidas defensivas de la otra parte (Tang, 2009: 598).

Las garantías incluyen medidas de carácter militar propias de los regímenes de seguridad (como las medidas de confianza y seguridad militar, y la limitación de armamentos), y otras de carácter diplomático y político como demostrar autocontención, desarrollar estrategias de reciprocidad tipo ‘toma y daca’ (*tit-for-tat*), asumir compromisos políticos irrevocables (como fue la visita de Sadat a Jerusalén en 1977), y respetar normas tácitas e informales de competición (Knopf, 2012: 385).

## LA ESCALADA EN LA ZONA GRIS

La conflictividad internacional por debajo del umbral de la guerra, reconceptualizada bajo el término zona gris, ha recibido una atención creciente durante la última década (Mazarr, 2015; Echevarria, 2016; Eisenstadt, 2020; Baqués, 2021). La anexión rusa de Crimea en 2014, las disputas sobre la demarcación de zonas económicas exclusivas entre China y sus vecinos, la política norteamericana en Oriente Medio y las *proxy wars* entre potencias de aquella región han puesto en primer plano el concepto de zona gris. Este se refiere al espacio intermedio en el espectro de conflicto que separa la competición acorde con las pautas convencionales de hacer política, del enfrentamiento armado directo y continuado.

La conflictividad en la zona gris es susceptible de transitar por diversos registros, lo cual reviste un interés particular desde la perspectiva del artículo ya que la disuasión se dirige a contener el conflicto en los peldaños inferiores. Conviene prestar atención al por qué y al cómo de la escalada, y para responder a lo primero es necesario distinguir entre escalada deliberada, inadvertida y accidental (Morgan *et al.*, 2008: 19-28).

Una escalada es intencionada cuando el actor que la promueve sabe que está provocando un cambio cualitativo en el estatus del conflicto, aunque no sea capaz de prever todas las consecuencias que se derivarán de él. Esta escalada puede ser unilateral, cuando una de las partes aumenta la presión sobre el oponente con independencia de las acciones de este; o mutua, resultado de un proceso interactivo donde los actores escalan en respuesta a las acciones del rival. La intención de la escalada puede ser doble: instrumental, para mejorar su situación dentro del conflicto, con la expectativa que la otra parte ceda; o simbólica, para señalar coercitivamente, enviando un mensaje de predisposición a escalar aún más. En cualquier caso, ambos fines coinciden con la visión clásica de la escalada intencionada como una competición para ver quién muestra mayor determinación y tolerancia al riesgo (Kahn, 2009: 3).

En la escalada consciente uno de los actores puede asumir un nivel de riesgo excepcional con la expectativa de que la otra parte dará marcha atrás. Se pasa así a la fase más elevada de manipulación del riesgo (*brinkmanship*) que combina coerción, peligro e incertidumbre (Schelling, 2008: 99-100). El *brinkmanship* es propio del último peldaño de la zona gris, justo en el umbral de la guerra. El deterioro de las relaciones entre Estados Unidos e Irán a lo largo de 2019 proporcionó varios ejemplos de escalada intencional e incluso de *brinkmanship*. Dos que encajarían en esta última categoría serían el derribo de un dron MQ-4C Triton por parte de Irán en junio de 2019 y el asesinato del General Soleimani por Estados Unidos a comienzos de 2020.

En segundo lugar, la escalada puede ser inadvertida, cuando se traspasa un umbral relevante para la otra parte pero no percibido de igual manera por quien la provoca. Con ella se produce un cambio cualitativo en la intensidad de la confrontación aunque no fuera previsto por su responsable. A menudo se debe a una valoración defectuosa de los intereses y determinación del rival, y a un error de cálculo sobre los efectos segundos y terceros de la acción que motiva la escalada. Los umbrales de respuesta son una construcción social y no siempre resultan simétricos y obvios para ambas partes, salvo que la parte afectada lo haga explícito y lo convierta en una 'línea roja'. Un posible ejemplo de este tipo de escalada fue la que se derivó del intento de asesinato del desertor ruso Sergei Skripal y de su hija con un agente nervioso que terminó contaminando a tres ciudadanos británicos y provocando la muerte a uno de ellos. El incidente ocasionó una crisis entre Londres y Moscú que se saldó con la expulsión de ciento cincuenta y tres diplomáticos por más de veinte países aliados (Borger, Wintour y Heather, 2018). Es plausible que los responsables se hubieran abstenido de dicha acción en caso de prever tales consecuencias. Otro ejemplo, fue el inicio de la guerra entre Israel y Hizbollah en el verano de 2006 tras la emboscada a una patrulla israelí cerca de la frontera y el secuestro de dos de sus componentes. Una vez finalizadas las hostilidades, Hassan Nasrallah, secretario general de Hizbollah, reconoció que no habría aprobado la acción de haber sabido que causaría una guerra (McCarthy, 2006). Todo ello constituye un recordatorio de que las decisiones no siempre obedecen a parámetros racionales; son resultado de seres humanos falibles que actúan dentro de organizaciones imperfectas. A su vez, las líneas rojas tampoco están siempre bien delimitadas o se perciben correctamente. Por todo ello, la posibilidad de escalada inadvertida agudiza la incertidumbre en las interacciones disuasorias (Schelling, 2008: 92-93).

Y, por último, la escalada también puede ser accidental. En lugar de derivarse de una acción querida con consecuencias imprevistas, la acción desencadenante es involuntaria al menos en lo que respecta al nivel político-estratégico del agresor, que no es responsable de la orden ni tiene conocimiento previo de ella. El problema a la hora de identificar este tipo de casos en los conflictos en la zona gris es la tendencia en ellos a la no atribución, como refuerzo de la ambigüedad y modo de eludir la responsabilidad ante una eventual la escalada. La escalada intencionada o inadvertida dentro de la zona gris puede camuflarse como una escalada accidental culpando de sobrereacción al oponente. Un ejemplo que podría haber iniciado una escalada accidental fue el extraño incidente de Deir Ezzor en febrero de 2018, cuando una fuerza pro-Assad acompañada por mercenarios rusos del grupo Wagner atacó durante horas una posición defendida por milicias kurdas y operadores especiales norteamericanos. Los responsables militares rusos negaron cualquier relación con el incidente. Afortunadamente el episodio no provocó una escalada entre Washington y Moscú a pesar de que los contratistas rusos sufrieron decenas de muertos (Marten, 2018).

Pasando al cómo de la escalada, es posible distinguir los siguientes niveles de menor a mayor intensidad en términos de atribución e intrusión. Y al igual que ocurre con la metáfora clásica de Herman Kahn (2009: 63), cada peldaño de la escalera entraña mayores costes y riesgos para ambas partes.

El primero se puede denominar configuración del entorno. Es el nivel inferior en términos de coerción y tiene como fin moldear el contexto para facilitar el ejercicio del poder sobre el rival. Es también el nivel de escalada más ambiguo. La dificultad a la hora de delimitar la frontera del conflicto en la zona gris se plantea en el límite entre este primer peldaño y la competencia pacífica (blanco), pues en ella también abundan por ejemplo las acciones de coerción



económica, espionaje y las operaciones de influencia (Gompert & Binnendijk, 2016: 2-10). Reflejan la competencia entre países para aumentar su respectiva cuota de poder relativo pero son acordes con parámetros comúnmente aceptados en la política internacional.

No obstante, hay otras actuaciones que van un paso más allá, traspasando los límites de lo que se considera aceptable e incluso legal en las relaciones entre Estados. Por ejemplo, la difusión recurrente de noticias falsas y teorías de conspiración para deslegitimar al rival –con especial resonancia en los extremos del arco político–, la presión contra instituciones académicas sobre los contenidos de ciertos seminarios y resultados de investigación, los boicots comerciales, la instrumentalización política de las minorías o grupos étnicos en otros países, la intimidación militar, la corrupción de funcionarios públicos, el acoso a personal diplomático, etc.

En esta primera fase el nivel de intensidad y de agresividad de las estrategias híbridas es reducido y, en consecuencia, sus efectos reales en términos de coerción y desgaste del proceso de toma de decisiones son también limitados. Sin embargo, la persistencia en el tiempo genera efectos acumulativos y prepara el terreno a acciones decisivas en una escalada posterior. Por tanto, se puede establecer cierta analogía entre este nivel de escalada con la fase cero del planeamiento norteamericano de las operaciones militares (*shape the environment*), pues en ella se procura crear y mantener condiciones que favorezcan un mayor ejercicio del poder sobre el oponente (Giannopoulos, Smith & Theodoridou, 2019: 36).

El segundo nivel de escalada es el de interferencia. En él la naturaleza de las acciones y el aumento de intensidad en la implementación de las estrategias híbridas sitúan el conflicto en plena zona gris. Se intenta lograr los objetivos señalados (coerción, desgaste o degradación del proceso de toma de decisiones rival) de manera más agresiva. Al ser más clara la existencia de una zona gris muchas de las actividades son encubiertas, realizadas por servicios de inteligencia o a través de terceros con el fin de dificultar la atribución, la disuasión y la respuesta. Al margen de sus efectos reales, son acciones sensiblemente más intrusivas que ocupan ancho de banda político, explotan vulnerabilidades del rival y agudizan divisiones sociales. También se sitúan en este escalón los ciber-ataques intimidatorios contra infraestructuras críticas, el empleo de ‘milicias navales’ y de tácticas salami para subvertir el statu-quo territorial, la coerción económica para condicionar la acción exterior de otro Estado y las demostraciones de fuerza militar en el marco de una crisis. No siempre es posible mantener el anonimato pero sí enmascarar su hostilidad mediante el uso de actores no gubernamentales o amparándose en la legitimidad de los fines.

El siguiente peldaño es la desestabilización. En este nivel se intensifican aún más las líneas de acción estratégica de carácter híbrido con el propósito de generar disfunciones graves en el sistema político, social y económico del adversario, incrementando su desgaste y haciéndolo así más vulnerable a la coerción. Es el terreno de las sanciones económicas severas, de los ciber-ataques a gran escala, del apoyo encubierto a grupos políticos de oposición de carácter violento, a organizaciones terroristas que atentan contra el rival o incluso a milicias armadas con control territorial. Puede convertirse en la franja inmediatamente anterior al conflicto armado. En la mal llamada ‘doctrina Gerasimov’, el jefe de estado mayor de las Fuerzas Armadas rusas ponía como ejemplo –asimilable a esta fase– el respaldo militar occidental a los rebeldes en Libia que acabó provocando la caída del régimen de Gadafi (Gerasimov, 2013).

Y pasando al peldaño más elevado, la zona gris puede escalar a un empleo directo, limitado y puntual de la fuerza. Es el nivel máximo en términos de atribución antes del conflicto armado

abierto. A menudo constituye una situación pre-bélica donde los contendientes tratan de no cruzar el umbral de la guerra. Líneas atrás se ponía como ejemplo el asesinato del General Soleimani por Estados Unidos a comienzos de 2020, al que siguió el lanzamiento de misiles balísticos por parte de Irán contra bases iraquíes donde estaban desplegados militares norteamericanos. También sirven como ejemplo dos hechos consumados: la invasión argentina de las islas Malvinas en abril de 1982 y la ocupación rusa de Crimea en febrero de 2014. El de Crimea con un cálculo certero sobre la no respuesta militar del gobierno de Kiev y el de Malvinas con consecuencias inesperadas para sus responsables. El gobierno militar argentino asumió que no habría una reacción en fuerza británica y que además la ocupación de las islas le situaría en una posición ventajosa a la hora de negociar la desescalada de la crisis (Williams, 1983: 144-147). Pero el razonamiento fue erróneo y se pasó de un conflicto en zona gris a una auténtica guerra.

De los cuatro peldaños propuestos para visualizar la escalada en la zona gris (configuración – interferencia – desestabilización – empleo limitado de la fuerza), los más persistentes son los dos primeros ya que entrañan una inversión menor de recursos por parte del agresor, así como menos costes y riesgos en términos de eventuales represalias. Esto los convierte en los espacios más difíciles a la hora de ejercer la disuasión, tema del siguiente epígrafe.

## POR QUÉ RESULTA TAN DIFÍCIL LA DISUASIÓN EN LOS ESCALONES INFERIORES DE LA ZONA GRIS

El primer reto se presenta a la hora de detectar las estrategias híbridas como requisito previo a la activación de los mecanismos de disuasión. Como ya se ha señalado anteriormente, resulta sencillo determinar el límite entre zona gris y el conflicto armado pero la frontera se desdibuja en el extremo opuesto, al diferenciarla de la competencia pacífica. La corriente realista ofrece un diagnóstico certero al presentar a los Estados como actores egoístas que pugnan por maximizar sus respectivos intereses. Ante esta realidad, la competición per se no es un criterio suficiente a la hora de determinar la existencia de un conflicto en la zona gris. De lo contrario, se securitizarían innecesaria —y peligrosamente— las interacciones competitivas de los Estados generando dilemas de seguridad. Por tanto, a la hora de determinar si se ha cruzado la difusa frontera de la zona gris, además de la existencia de una incompatibilidad —percibida o real—, se ha de prestar atención a los modos y medios empleados por el presunto actor en la zona gris a costa de la soberanía e intereses de la otra parte, y constatar si dichos modos y medios van contra las normas comúnmente aceptadas en las relaciones competitivas pero pacíficas entre Estados (Baqués, 2021: 115).

En la práctica esto no siempre es fácil de demostrar ya que el actor hostil puede recurrir a medios propios tanto de la competencia pacífica como de la zona gris con justificaciones plausibles de carácter legal, económico, humanitario, de seguridad, etc. La ambigüedad resultante dificulta la detección, la disuasión y la respuesta, a la que fácilmente se calificará de sobre-reacción. La detección de estrategias híbridas requiere un esfuerzo especial de alerta temprana para diseñar y vigilar indicadores distintos a los de la disuasión militar clásica, con mayor énfasis en las dimensiones diplomática, política, económica, social o informativa. También requiere identificar patrones creativos de injerencia exterior —que se podrían

considerar ‘desconocidos-desconocidos’— a lo largo del espectro del conflicto en la zona gris (MCDC, 2019: 25-31).

Asociada a esta ambigüedad y multidimensionalidad de las potenciales amenazas, otro factor que dificulta la detección y puesta en marcha de los mecanismos de disuasión es la no atribución. Aunque no siempre es factible, el agresor en la zona gris procura ocultar su autoría—en refuerzo de la ambigüedad— recurriendo a terceras partes o negando oficialmente su responsabilidad última. Con ello trata de sortear la respuesta del agredido y de deslegitimarla en caso de que se materialice. En paralelo, el gradualismo propio de la zona gris también intenta eludir y desacreditar como excesiva la respuesta disuasoria. Se pretende alterar el statu quo de manera paulatina, mediante la acumulación de acciones y efectos (Mazarr, 2015: 39; Takahashi, 2018: 796-797). El gradualismo se basa en tácticas de erosión difíciles de desenmascarar, pues requieren un sistema de inteligencia temprana sofisticado que permita identificar patrones y diferenciar entre falsos positivos y acciones genuinamente desafiantes. El gradualismo juega además con la asimetría de intereses. Numerosas acciones aisladas en esos primeros estadios de la zona gris no afectan a intereses primarios del potencial disuasor, elevando comparativamente los riesgos y costes que este ha de asumir al activar la disuasión. De este modo, ante un agresor motivado la asimetría de intereses reduce la credibilidad de la disuasión (Jervis, 1978: 315). Más aún si hay un histórico de respuesta deficiente por parte del agredido, o si dicha respuesta tiene un coste elevado para quien se defiende (Mazarr *et al.*, 2021: 10).

Un segundo obstáculo tiene que ver con la diferencia ya señalada entre disuasión por negación y disuasión por represalia. La disuasión por negación tiene menos probabilidades en los niveles inferiores de la escalada de éxito. Por un lado, porque el agresor diseñará su estrategia multidimensional explotando las vulnerabilidades de su oponente. La Estrategia Global de la Unión Europea (2016: 23) entiende la resiliencia como la “habilidad de los Estados y de las sociedades para reformarse, resistiendo y recuperándose de este modo de la crisis internas y externas”; y aunque la resiliencia absoluta sea un objetivo deseable, en la práctica todos los Estados presentan numerosos puntos débiles. Por otra parte, porque la amplia gama de potenciales acciones híbridas, derivadas de la creatividad del agresor y de la combinación de sus instrumentos de poder, impide el desarrollo de capacidades defensivas robustas en todos los frentes. La ausencia de una plantilla común en el empleo de estrategias híbridas impide prever la naturaleza del siguiente ataque (Mazarr *et al.*, 2021: 13). A ello se suma la dificultad de articular una respuesta coherente frente a la variedad de herramientas empleadas por el agresor; máxime si las distintas instituciones y áreas de gobierno no están familiarizadas con el marco de las amenazas híbridas.

Ante los límites de la disuasión por negación, la balanza se inclina a favor de la disuasión por represalia. Pero esto no está exento de problemas. La disuasión por represalia exige un plus de credibilidad para que resulte efectiva (Freedman, 2004: 39); y, como se acaba de señalar, la asimetría de intereses y el deseo asumible del disuasor de evitar la escalada siembran dudas sobre su determinación para cumplir las amenazas (Green *et al.*, 2017: 38).

En tercer lugar, y como consecuencia de todo lo anterior, se altera el cálculo de costes y beneficios del agresor. Operar en la zona gris entraña sustancialmente menos riesgos que desafiar el statu quo en los límites inmediatos del conflicto armado. Y esto resulta aplicable tanto a Estados con intereses considerados como irrenunciables y urgentes—difíciles de

disuadir en cualquier caso—, como a Estados con intereses relevantes pero con objetivos a largo plazo, que en lugar de esperar a un circunstancia propicia, optan por ir avanzando hacia ella mediante el gradualismo de la zona gris.

A la vista de estos tres factores —dificultad de activar la disuasión, primacía de la disuasión represalia, y cálculo de costes y riesgos favorable para el disuadido—, la conclusión es que resulta muy difícil —a menudo sencillamente imposible— disuadir las acciones de los niveles inferiores de la zona gris (Mazarr *et al.*, 2021: 2). En particular si el potencial agresor se encuentra altamente motivado; variable que como ya se ha comentado es una de las más relevantes —si no la que más— a la hora de explicar el éxito o fracaso de la disuasión (Morgan, 2003: 164). A la espera de estudios más profundos, esta conclusión parece avalada por evidencias empíricas circunstanciales, como es el hecho de que Rusia, Irán, China —por citar tres ejemplos recurrentes de potencias que recurren a la zona gris— no han dado muestras hasta ahora de ser disuadidas en esos primeros peldaños (Mazarr, 2015: 15-18; Green *et al.*, 2017: 3-14; Takahashi, 2018: 798-799; Halas, 2019: 2; Cohen & Radin, 2019: 145-153; Eisenstadt, 2020: 14-17)

La disuasión por tanto resulta dudosamente efectiva en la configuración del entorno y en algunas acciones de interferencia, mientras, como se verá en el siguiente epígrafe, tendría mayores probabilidades de éxito en los dos superiores (desestabilización y empleo directo, puntual y limitado de la fuerza). Otro modo de expresar la misma idea recurriendo a un concepto clásico es que dentro de la zona gris resulta extremadamente difícil lograr dominio de la escalada. Es decir, una situación donde un actor es capaz de subir a un peldaño donde el rival se encuentre en seria desventaja o sea incapaz de asumir los costes, mientras que éste a su vez no puede hacer lo mismo. El dominio de la escalada pleno ha sido una aspiración antes que un objetivo político asequible (Morgan *et al.*, 2008: 16). El propio Herman Kahn (2009: 23) advertía que se trataba de un concepto complejo que trascendía la superioridad material e incluía otros factores de índole psicológico y político. Dichos condicionantes tienen un protagonismo aún mayor en la zona gris y hacen todavía más excepcional alcanzar semejante situación en ella.

Sin embargo, el reconocimiento de los límites de la disuasión en los primeros escalones de la zona gris no conduce a un callejón estratégico sin salida. La disuasión continúa siendo necesaria para que la rivalidad no escale a los niveles superiores; es decir, resulta útil como disuasión intra-conflicto. Al mismo tiempo, el fracaso de la disuasión general en la zona gris no es extensible al conjunto de disuasión inmediata —ante agresiones concretas— ya que ciertas acciones de configuración del entorno y de interferencia son disuadibles (Halas, 2019: 4). Las dificultades propias de este tipo de conflicto llevan en todo caso a un replanteamiento de lo que debería entenderse como estabilidad aceptable de la disuasión en los peldaños inferiores.

Por último, conviene recordar que la disuasión no es la única herramienta estratégica. Si en el corazón del conflicto habita una espiral ofensiva —es decir, al menos una de las partes trata de maximizar su poder relativo a toda costa— el ejercicio de la disuasión deberá conjugarse con la competición, empleando otros instrumentos de poder en esos niveles inferiores de la zona gris, al igual que hace cualquier Estado en la competencia pacífica para ganar en influencia (Mazarr *et al.*, 2021: 3-4). Si, por el contrario, el conflicto está asociado a un dilema de seguridad genuino (Tang, 2009: 616-618), la disuasión es compatible con medidas dirigidas

a rebajar la tensión como son las medidas de confianza y seguridad militar, la limitación de armamentos y otro tipo de garantías (Krepon, 2015: 111).

## CLAVES TEÓRICAS PARA DISUADIR LA ESCALADA EN LA ZONA GRIS

A pesar de sus carencias en esos primeros peldaños, la disuasión es útil para mantener la estabilidad estratégica en un nivel bajo-intermedio, evitando la escalada a los escalones superiores de la zona gris y alejando además la posibilidad de un conflicto armado abierto. La literatura sobre disuasión nuclear y convencional permite extraer principios válidos que se pueden resumir de la siguiente manera: diseñar e implementar una disuasión no escalatoria, a la medida y ofreciendo garantías; contar con credibilidad basada en capacidades, determinación y comunicación adaptadas a la zona gris; y asumir que se trata de una disuasión acumulativa.

De entrada, la disuasión ha de ser no escalatoria. El objetivo es crear estabilidad estratégica conteniendo la inestabilidad en los niveles inferiores del conflicto. Se trata por tanto de ver el vaso medio lleno en la paradoja estabilidad-inestabilidad: la inestabilidad se desplaza a donde menos daño puede provocar. A la vez, para evitar espirales y dilemas de seguridad, la disuasión ha de diseñarse a la medida del actor y ha de ofrecerle garantías. La disuasión a la medida exige conocer la cultura estratégica de la otra parte, cuáles son sus objetivos últimos, en qué medida la incompatibilidad de intereses es real o solamente percibida —explorando con ello la salida pacífica del conflicto—, así como las distintas variables que afectan a su cálculo de costes y riesgos. La identificación de dichas variables debería ser resultado de un análisis multidimensional que supere los límites del modelo de actor racional, incluyendo factores de carácter ideológico, cultural, psicológico, de política interna, etc.; recordando a la vez la advertencia de Patrick M. Morgan (2012: 103) sobre la necesidad de mantener un equilibrio entre granularidad y operatividad del análisis.

La utilidad del esfuerzo por comprender la mentalidad del otro actor es doble. Por un lado, minimiza los riesgos de escalada involuntaria, eludiendo los malentendidos y ofreciendo garantías a su propia seguridad si respeta determinados límites. Por otra parte, permite hacer un uso más efectivo de los distintos instrumentos de poder al convertirlos en capacidades disuasorias, tanto de negación como de represalia. El conocimiento de la escala de valores de la otra parte permite confeccionar amenazas disuasorias acordes con él, que toquen las teclas correctas al influir sobre el cálculo de costes y beneficios del potencial agresor. En paralelo, ese repertorio de respuestas integrales debe ser acorde con el marco legal del propio Estado y con el Derecho Internacional para mantener la legitimidad propia y facilitar la vuelta del otro actor a la competencia pacífica.

El segundo principio es gozar de credibilidad, resultado de esa multiplicación entre capacidad, determinación y comunicación. Esos tres elementos identificados por la literatura general sobre disuasión deben adaptarse sin embargo a la especificidad de la zona gris.

La capacidad es uno de los componentes más afectados. A diferencia de la disuasión tradicional, la herramienta militar cede protagonismo a otras dimensiones, hasta el punto de que la superioridad militar por sí sola no es garantía de capacidad disuasoria. Esto resulta de

nuevo acorde con la paradoja estabilidad-inestabilidad. El éxito de la disuasión militar para evitar el conflicto armado no impide que la rivalidad se intensifique por debajo del umbral de la guerra, donde son necesarias capacidades de otra naturaleza. Con la disuasión en la zona gris se pretende ampliar todo lo posible la estabilidad estratégica hacia esos registros inferiores. Y de ello se derivan tres consideraciones sobre la capacidad.

Primero, que las capacidades militares que generan disuasión para evitar una guerra convencional continúan siendo necesarias para mantener la estabilidad estratégica también en ese nivel. Desincentivan que el potencial adversario lleve la zona gris al límite al hacer aún más difícil el control de la escalada; es decir, que cuente con superioridad militar y determinación para imponerse a un coste asumible en una guerra abierta (Kahn, 2009: 290). Segundo, que las capacidades militares susceptibles de ser empleadas dentro de la zona gris deben adaptarse para ser efectivas frente a las amenazas propias de este espacio y a la vez no resultar escalatorias (por ejemplo, mayor énfasis en sistemas anti-drone y anti-misil). De lo contrario no serán creíbles o, si se emplean, serán inefectivas o incluso contraproducentes. Tercero, la generación de capacidades disuasorias requiere un análisis del conjunto de herramientas de poder del propio Estado (diplomático, económico, informacional, política interna, etc.) con la perspectiva del enfoque integral (*comprehensive approach*) para identificar las más efectivas a la hora de influir sobre el cálculo de costes y beneficios del potencial agresor. Dicho de otro modo, la disuasión en la zona gris es asunto del conjunto del gobierno, no principal ni exclusivamente del ministerio de defensa (Jackson, 2019: 112; Takahashi, 2018: 800-801). Al mismo tiempo, la respuesta disuasoria en forma de represalia no tiene por qué coincidir con la dimensión de la que proviene el ataque. Es posible escalar horizontalmente en otras dimensiones más acordes con las capacidades propias y menos favorables para el potencial disuadido (Green *et al.*, 2017: 38). Atendiendo a la naturaleza de la respuesta, esas represalias disuasorias pueden ser a su vez escalatorias o no escalatorias, reversibles o irreversibles (Mallory, 2018: 21). De modo que, si el objetivo último de la disuasión es mantener la estabilidad estratégica, parece aconsejable optar por reversibles y no escalatorias; por ejemplo, expulsión de diplomáticos o sanciones económicas contra individuos concretos. Al mismo tiempo, la existencia de una red de intereses compartidos entre el disuasor y el potencial disuadido —particularmente en la esfera económica— puede ampliar el catálogo de opciones y reforzar la disuasión. En este sentido, el concepto emergente de *entanglement*, relacionado con la disuasión en el ciberespacio, podría ser objeto de futuros trabajos para contrastar su aplicabilidad a la zona gris (Brantly, 2020: 216-220).

Por otra parte, el hecho de que la disuasión por negación experimente serios límites en la zona gris no la condena a la irrelevancia. Conseguir resiliencia en determinados ámbitos (por ejemplo, ciberseguridad del gobierno e infraestructuras críticas) permite absorber y minimizar los efectos de acciones hostiles, reduciendo así el atractivo de estas (Jackson, 2019: 112). Del mismo modo, los despliegues militares con carácter fundamentalmente simbólico por su reducida entidad (*tripwire forces*), además de enviar una señal de compromiso propio de la disuasión militar clásica, cumplen una función de negación frente a hechos consumados de bajo riesgo (Green *et al.*, 2017: 15; Takahashi, 2018: 800). Por ejemplo, esa es en buena medida la función de los cuatro batallones de la Enhanced Forward Presence de OTAN en Polonia y las tres Repúblicas Bálticas. Aunque su capacidad disuasoria real haya sido cuestionada por el desequilibrio regional de fuerzas a favor de Rusia (Veebel, 2018), se ajustan a lo que Schelling (1980: 186-190) denominaba *the threat that leaves something to chance*.

La respuesta de la OTAN a una acción armada contra esos batallones está rodeada de una densa incertidumbre —tanto para los aliados, como para los dirigentes del Kremlin— que en sí misma posee valor disuasorio al aumentar sustancialmente el riesgo de escalada.

Pasando a la determinación, la disuasión no es creíble si se trata de eludir costes y riesgos a toda costa. Al mismo tiempo, la voluntad política necesaria para asumir dichos costes y riesgos requiere consensos internos (Mazarr *et al.*, 2021: 14; Green *et al.*, 2017: 14). En su propuesta teórica sobre el infraequilibrio de poder Randal L. Schweller (2004) identifica cuatro variables que explican la falta de respuesta a amenazas graves y emergentes, y que aluden por tanto a vulnerabilidades críticas de la disuasión: grado de consenso de las élites sobre la percepción de la amenaza, cohesión interna de las elites, cohesión de la sociedad y vulnerabilidad del gobierno frente a decisiones impopulares. Este énfasis en el respaldo político y social interno es congruente con la importancia que también le atribuye la teoría clásica de la disuasión (Kaufmann, 1954: 10-11). Las variables identificadas por Schweller pueden verse afectadas negativamente por la ambigüedad y el gradualismo de la zona gris, así como por las acciones de influencia en los peldaños de configuración del entorno y de interferencia. La división dentro de la sociedad y particularmente entre las élites dificulta la articulación de respuestas efectivas y coherentes, reduciendo así la credibilidad de la disuasión. En sentido contrario, una visión compartida a nivel político y social sobre la entidad de la amenaza y la necesidad de asumir los costes necesarios para responder a ella refuerza dicha credibilidad. Por otra parte, el componente de determinación se ve reforzado si el disuasor cuenta con apoyos internacionales a favor de su causa, y más aún si ese respaldo abarca también la respuesta común en el marco de una alianza.

En cuanto a la comunicación, el primer obstáculo a sortear es la no atribución. No obstante, aunque el desdibujamiento de la autoría puede suponer un problema en la configuración del entorno y en la interferencia, lo cierto es que resulta difícil de ocultar conforme se escala. El contexto estratégico, por un lado, y la capacidad operativa por otro, permiten triangular con un grado de seguridad razonable la autoría de numerosas acciones (Tor, 2015: 9). Por ejemplo, Arabia Saudí no pudo establecer con certeza si los misiles que atacaron la instalación energética de Abqaiq en septiembre de 2019 fueron lanzados desde Irán o desde territorio iraquí. Sin embargo, existían pocas dudas sobre la responsabilidad última del régimen de Teherán en dicha acción. Lo mismo ha ocurrido con diversos sabotajes contra buques mercantes en aguas del Golfo Pérsico durante los años 2019 y 2020 (Eisenstadt, 2020: 2-3). En paralelo tanto el programa nuclear como el de misiles balísticos de Irán han sufrido diversos sabotajes físicos y ciber, asesinatos de responsables e incluso un bombardeo por un dron que despegó desde territorio iraní (Egozi, 2021). Tanto el contexto estratégico como las capacidades operativas hacen que las acusaciones iraníes contra Israel resulten perfectamente plausibles.

El segundo desafío al que se enfrenta la comunicación es cómo ser no escalatoria y a la vez creíble. Se acaba de señalar que la finalidad es mantener la estabilidad estratégica pero un énfasis excesivo en evitar la escalada debilita la disuasión y por ende la propia estabilidad. Siguiendo a Thomas C. Schelling (2008: 96), si se quiere influir sobre el cálculo de costes y riesgos del potencial disuadido, este tiene que percibir que la situación es genuinamente peligrosa, que el disuasor está dispuesto a escalar. A tal efecto, dicha comunicación puede llevarse a efecto de manera pública o discreta, trazando claramente líneas rojas o jugando con la ambigüedad. Cada opción tiene pros y contras. Las declaraciones públicas cuentan con la

ventaja de que en teoría aumentan los costes políticos internos de dar marcha atrás, por lo que a priori dotarían a la disuasión de mayor credibilidad en comparación con una advertencia transmitida por canales secretos (Fearon, 1994: 577). Sin embargo, otros autores sostienen que la opinión pública valora la prudencia y el contenido específico de las decisiones en situaciones de crisis, antes que su coherencia con los mensajes precedentes (Snyder y Borghard, 2011; Trachtenberg, 2012). En el lado negativo, las declaraciones públicas corren el riesgo de desafiar y dejar en evidencia al oponente ante su propia opinión pública, incentivando de manera involuntaria el curso de acción que se pretende disuadir (Green *et al.*, 2017: 41).

El tercer reto de la comunicación consiste en conjugar ese fin no escalatorio con un mensaje claro. La ambigüedad y la ausencia de líneas rojas afectan negativamente a la credibilidad (Betts, 2013). Ante el asedio al que se ve sometida la credibilidad en la zona gris, optar por una postura excesivamente ambigua lleva a que el disuadido subestime aún más la resolución del disuasor (Green *et al.*, 2017: 44). No obstante, trazar líneas rojas conlleva dos riesgos que conviene valorar en función del caso. Por un lado, las líneas rojas permiten que el adversario manipule el umbral de respuesta, actuando por debajo de la línea establecida (Green *et al.*, 2017: 43). Por otro, si no van acompañadas de suficientes garantías, las líneas rojas y las amenazas asociadas a ellas corren el riesgo de agudizar el dilema de seguridad e incentivar la escalada (Jervis, 1978: 295). Claro está, siempre que dicho dilema sea genuino: que ninguno de los actores implicados albergue intenciones hostiles (Tang, 2009: 616-618). Ante esos pros y contras, la doctrina oficial británica propone, por ejemplo, comunicar con claridad al oponente el interés en que no siga un determinado curso de acción pero sin entrar en detalles sobre umbrales y respuestas específicas (UK Ministry of Defence, 2019: 47). Otra posibilidad consiste en modificar —a la baja— la línea roja si se percibe una manipulación por la otra parte. Volviendo a Oriente Medio, la Administración Biden ha comunicado por vía de los hechos una modificación en el umbral de respuesta a los ataques de las milicias pro-iraníes contra instalaciones norteamericanas en Irak y en Siria. Durante la Administración Trump lo habitual era que Estados Unidos llevase a cabo ataques de represalia cuando se producían bajas norteamericanas, mientras que con la nueva Administración las represalias se activan como respuesta a cualquier ataque, haya o no muertos o heridos norteamericanos (Stratfor, 2021).

Finalmente, conviene subrayar que la disuasión en estos niveles de la zona gris aspira a ser acumulativa; es decir, resultado de múltiples interacciones inamistosas donde el disuasor es capaz de imponerse y transmitir la necesidad de respetar determinados límites (Stevenson, 2017: 7; Halas, 2019: 14; Mazarr *et al.*, 2021: 15). La disuasión acumulativa asume de facto el fracaso repetido tanto de la disuasión general como de la disuasión inmediata. Sin embargo, trata de alcanzar la estabilidad estratégica a través de un proceso de aprendizaje donde van tomando forma normas de conducta, a veces conocidas como ‘reglas del juego’. Así ocurre por ejemplo con las interacciones hostiles entre Israel y Hizbollah en la frontera del Líbano, donde la disuasión acumulativa ha mantenido el conflicto dentro de la zona gris, a excepción de la escalada inintencionada de la milicia chií en julio de 2006 que desembocó en la guerra de aquel verano (Norton, 2007: 479). Un episodio bélico que ilustra el peligro de llevar la competición a los registros más elevados. La disuasión acumulativa trata por tanto de configurar el entorno mediante éxitos tácticos que a la postre generen una situación estratégica ventajosa y estable (Almog, 2004: 9).



## CONCLUSIÓN

El conflicto en la zona gris se encuentra todavía escasamente teorizado. Este artículo ha profundizado en dos aspectos relevantes: la escalada y la disuasión intra-conflicto. Con ello también ha seguido dando desarrollo a la teoría de la disuasión frente a retos emergentes de la agenda de seguridad internacional.

La disuasión general en todo el espectro de la zona gris constituye un objetivo inalcanzable. Resulta extremadamente difícil influir de manera efectiva sobre el cálculo de costes y beneficios del potencial agresor en los niveles de configuración e interferencia. La disuasión inmediata cosechará quizás algunos éxitos pero no lo hará en muchos otros, cediendo protagonismo a la competición por un lado y, aconsejablemente, a los intentos de acercamiento y resolución del conflicto, por otro.

Sin embargo, la disuasión pasa a un primer plano en los peldaños superiores de la zona gris. Los riesgos y costes en juego revalorizan la estabilidad estratégica. La literatura clásica y actual aportan una serie de claves a tener en cuenta. En primer lugar, ha de ser una disuasión no escalatoria, adaptada a la medida del actor y compaginada con la oferta de garantías que permitan salir de un eventual dilema de seguridad.

La segunda lección es que la credibilidad continúa siendo la piedra angular, resultado a su vez de los tres componentes tradicionales: capacidad, determinación y comunicación. Las capacidades requieren una adaptación al carácter híbrido de las amenazas y al enfoque integral de las respuestas, pensando tanto en términos de disuasión por negación como de disuasión por represalia. La herramienta militar sigue teniendo importancia para intentar mantener el control de la escalada, y algunas de sus capacidades propias han de adaptarse a su vez a este tipo de conflicto para resultar efectivas y no escalatorias. Sin embargo, en la disuasión en la zona gris el protagonismo recae en otros instrumentos de poder (diplomático, económico, social, informacional, etc.) empleados de manera sincronizada y acorde con la legalidad interna e internacional. El objetivo es preservar la estabilidad estratégica y en lo posible lograr la vuelta del otro actor a la competencia pacífica.

En cuanto a la determinación y la comunicación, la disuasión en la zona gris requiere la creación de consensos internos —previsiblemente amenazados por las acciones híbridas de la parte contraria— así como de la comunicación efectiva de líneas rojas, evitando que sean tanto objeto de manipulación como motivo de escalada involuntaria. La tercera y última lección es que el concepto de disuasión acumulativa ofrece una perspectiva trasplantable a la zona gris, entendida como un proceso de socialización de la otra parte sobre las normas de conducta intra-conflicto.

Finalmente, conviene subrayar que este artículo ha presentado de manera exploratoria una serie de principios extraídos de la literatura sobre disuasión, aplicados al control de la escalada por debajo del umbral de la guerra. Es tarea de futuras investigaciones contrastar empíricamente este primer esbozo de marco teórico con casos históricos recientes que permitan validar o corregir sus premisas. Al mismo tiempo, el artículo se ha centrado exclusivamente en la disuasión, no en los mecanismos de desescalada y resolución del conflicto en la zona gris, asuntos susceptibles de ser abordados en futuros trabajos.

## REFERENCIAS

- Almog, Doron. 2004. "Cumulative deterrence and the war on terrorism". *Parameters*, 34 (4): 4-19. Disponible en: <https://press.armywarcollege.edu/parameters/vol34/iss4/1>
- Antulio J. Echevarria. 2016. *Operating in the gray zone: an alternative paradigm for U.S. military strategy*. Carlisle, PA: U.S. Army War College Press.
- Baqués, Josep. 2021. *De las guerras híbridas a la zona gris: la metamorfosis de los conflictos en el siglo XXI*. Madrid: UNED.
- Baylis, John. 2009. "The concept of 'tailored deterrence' in the 'second nuclear age'". *St Antony's International Review*, 4 (2): 8-23. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/26472731>
- Betts, Richard K. 2013. "The lost logic of deterrence". *Foreign Affairs*, 92 (2): 87-99. Disponible en: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2013-02-11/lost-logic-deterrence>
- Borger, Julian, Patrick Wintour y Heather Stewart. 2018. "Western allies expel scores of Russian diplomats over Skripal attack". *The Guardian*. March 27. Disponible en web: <https://www.theguardian.com/uk-news/2018/mar/26/four-eu-states-set-to-expel-russian-diplomats-over-skripal-attack> [Consulta: 26 de julio de 2021]
- Brantly, Aaron F. 2020. "Entanglement in cyberspace: minding the deterrence gap". *Democracy and Security*, 16 (3): 210-233. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/17419166.2020.1773807>
- Brodie, Bernard. 1959. *Strategy in the missile age*. Santa Monica, CA: RAND Corporation.
- Cohen, Raphael S. y Andrew Radin. 2019. *Russia's hostile measures in Europe understanding the threat*. Santa Monica, CA: RAND Corporation.
- Egozi, Arie. 2021. "Iranian nuke centrifuge plant badly damaged by drones". *Breaking Defence*, June 25.
- Eisenstadt, Michael. 2020. *Operating in the gray zone. Countering Iran's asymmetric way of war*. Washington DC: The Washington Institute for Near East Policy.
- European Union. 2016. *Shared vision, common action: a stronger europe – a global strategy for the European Union's foreign and security policy*. Brussels, June 29. [https://europa.eu/globalstrategy/sites/globalstrategy/files/eugs\\_review\\_web.pdf](https://europa.eu/globalstrategy/sites/globalstrategy/files/eugs_review_web.pdf). [Consulta: 26 de julio de 2021]
- Fearon, James D. 1994. "Domestic political audiences and the escalation of international disputes". *American Political Science Review*, 88 (3): 577-592. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/2944796>
- Freedman, Lawrence. 2004. *Deterrence*. London: Polity.
- Freedman, Lawrence. 2013. *Strategy: a history*. Oxford: Oxford University Press.

- George, Alexander L. y Richard Smoke. 1974. *Deterrence in American foreign policy: theory and practice*. New York: Columbia University Press.
- Gerasimov, Valery. 2013. “Ценность Науки В Предвидении” [The Value of Science Is in the Foresight: New Challenges Demand Rethinking the Forms and Methods of Carrying out Combat Operations], *Voyenno-Promyshlenny Kurier*. Disponible en web: <https://www.vpk-news.ru/articles/14632> [Consulta: 26 de julio de 2021]
- Giannopoulos, Georgios, Hanna Smith y Marianthi Theocharidou. 2019. *The landscape of hybrid threats: a conceptual model. Draft 2.0*. Helsinki: European Union and Hybrid Center of Excellence.
- Gompert, David C. y Hans Binnendijk. 2016. *The power to coerce. Countering adversaries without going to war*. Santa Monica, CA: RAND Corporation.
- Gray, Colin S. 2000. “Deterrence in the 21st century”. *Comparative Strategy*, 19 (3): 255-261. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/01495930008403211>
- Gray, Colin S. 2010. “Gaining compliance: the theory of deterrence and its modern application”. *Comparative Strategy*, 29 (3): 278-283. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/01495933.2010.492198>
- Gray, Colin S. 2012. “Geopolitics and deterrence”. *Comparative Strategy*, 31 (4): 295-321. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/01495933.2012.711116>
- Green, Brendan Rittenhouse. 2020. *The revolution that failed: nuclear competition, arms control and the Cold War*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Green, Michael, Kathleen Hicks, Zack Cooper, John Schaus y Jake Douglas. 2017. *Countering coercion in maritime Asia: The theory and practice of gray zone deterrence*. Washington, D.C.: Center for Strategic and International Studies.
- Halas, Matus. 2019. “Proving a negative: why deterrence does not work in the Baltics”. *European Security*, 28 (4): 431-448. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/09662839.2019.1637855>
- Huth, Paul K. 1997. “Reputations and deterrence: a theoretical and empirical assessment”. *Security Studies*, 7 (1): 72-99. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/09636419708429334>
- Jackson, Nicole J. 2019. “Deterrence, resilience and hybrid wars: the case of Canada and NATO”. *Journal of Military and Strategic Studies*, 19 (4): 104-125. Disponible en: <https://jmss.org/article/view/68870>
- Jervis, Robert. 1978. “Cooperation under the security dilemma”. *World Politics*, 30 (2): 167-214. Disponible en: <https://doi.org/10.2307/2009958>
- Jervis, Robert. 1979. “Deterrence theory revisited”. *World Politics*, 31 (2): 289-324. Disponible en: <https://doi.org/10.2307/2009945>
- Jervis, Robert. 1984. *The illogic of American nuclear strategy*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

- Jervis, Robert. 1989. *The meaning of the nuclear revolution*. New York: Cornell University Press.
- Kahn, Herman. 2009. *On escalation: metaphors and scenarios*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Kaufmann, William W. 1954. The Requirements of deterrence. Center for International Studies. Princeton University. Disponible en web: <https://findit.library.yale.edu/catalog/digcoll:560733> [Consulta: 26 de julio de 2021]
- Knopf, Jeffrey W. 2010. “The fourth wave in deterrence research”. *Contemporary Security Policy*, 31 (1): 1-33. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/13523261003640819>
- Knopf, Jeffrey W. 2012. “Varieties of assurance”. *Journal of Strategic Studies*, 35 (3): 375-399. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/01402390.2011.643567>
- Krepon, Michael. 2015. “Can deterrence ever be stable?”. *Survival*, 57 (3): 111-132. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/00396338.2015.1046228>
- Lantis, Jeffrey S. 2009. “Strategic culture and tailored deterrence: bridging the gap between theory and practice”. *Contemporary Security Policy*, 30 (3): 467-485. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/13523260903326677>
- Liddell Hart, Basil. 1960. *Deterrent or defence*. London: Stevens and Sons.
- Lupovici, Amir. 2010. “The emerging fourth wave of deterrence theory—toward a new research agenda”. *International Studies Quarterly*, 54 (3): 705-732. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/40931133>
- Mallory, King. 2018. *New challenges in cross-domain deterrence*. Santa Monica, CA: RAND Corporation.
- Marten, Kimberly. 2018. “The puzzle of Russian behavior in Deir Al-Zour”. *War on the Rocks*, July 5.
- Mazarr, Michael J. 2015. *Mastering the gray zone: understanding a changing era of conflict*. Carlisle, PA: U.S. Army War College Press.
- Mazarr, Michael J. 2018. *Understanding deterrence*, Santa Monica, CA: RAND Corporation.
- Mazarr, Michael J., Joe Cheravitch, Jeffrey W. Hornung y Pezard, Stephanie. 2021. *What deters and why applying a framework to assess deterrence of gray zone aggression*. Santa Monica, CA: RAND Corporation.
- McCarthy, Rory. 2006. “Hizbullah leader: we regret the two kidnappings that led to war with Israel”. *The Guardian*, August 28.
- Morgan, Forrest E., Karl P. Mueller, Evan S. Medeiros, Kevin L. Pollpeter y Roger Cliff. 2008. *Dangerous thresholds. Managing escalation in the 21st Century*. Santa Monica, CA: RAND Corporation.
- Morgan, Patrick M. 2003. *Deterrence now*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Morgan, Patrick M. 2012. "The state of deterrence in international politics today". *Contemporary Security Policy*, 33 (1): 85-107. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/13523260.2012.659589>
- Multinational Capability Development Campaign (MCDC). 2019. *Countering hybrid warfare*, MCDC Countering Hybrid Warfare Project.
- Norton, Augustus Richard. 2007. "The role of Hezbollah in Lebanese domestic politics". *The International Spectator*, 42 (4): 475-491. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/03932720701722852>
- Nováky, Niklas I. M. 2018. "The credibility of European Union military operations' deterrence postures". *International Peacekeeping*, 25 (2): 191-216. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/13533312.2017.1370581>
- Payne, Keith B. 2011. "Understanding deterrence". *Comparative Strategy*, 30 (5): 393-427. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/01495933.2011.624814>
- Press, Daryl G. 2005. *Calculating credibility: how leaders assess military threats*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Rid, Thomas. 2012. "Deterrence beyond the state: the Israeli experience". *Contemporary Security Policy*, 33 (1): 124-147. <https://doi.org/10.1080/13523260.2012.659593>
- Sagan, Scott D. 1994. "The perils of proliferation: organization theory, deterrence theory, and the spread of nuclear weapons". *International Security*, 18 (4): 66-107. Disponible en: <https://doi.org/10.2307/2539178>
- Schelling, Thomas C. 1980. *The strategy of conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schelling, Thomas C. 2008. *Arms and influence*. New Haven: Yale University Press.
- Schweller, Randall L. 2004. "Unanswered threats: a neoclassical realist theory of underbalancing". *International Security*, 29 (2): 159-201. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/4137589>
- Snyder, Glenn H. 1960. "Deterrence and power". *Journal of Conflict Resolution* 4 (2): 163-178. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/002200276000400201>
- Snyder, Glenn H. 1961. *Deterrence and defense: toward a theory of national security*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Snyder, Jack y Erica Borghard. 2011. "The cost of empty threats: a penny, not a pound". *American Political Science Review*, 105 (3): 437-546. Disponible en: <https://doi.org/10.1017/S000305541100027X>
- Stone, John. 2012. "Conventional deterrence and the challenge of credibility". *Contemporary Security Policy*, 33 (1): 108-123. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/13523260.2012.659591>

- Stratfor. 2021. “The Implications of Renewed U.S.-Iran Violence in Iraq and Syria”. *Stratfor*. Disponible en web: <https://worldview.stratfor.com/article/implications-renewed-us-iran-violence-iraq-and-syria> [Consulta: 26 de julio de 2021]
- Takahashi, Sugio. 2018. “Development of gray-zone deterrence: concept building and lessons from Japan’s experience”. *The Pacific Review*, 31 (6): 787-810. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/09512748.2018.1513551>
- Tang, Shiping. 2005. “Reputation, cult of reputation, and international conflict”. *Security Studies*, 14 (1): 34-62. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/09636410591001474>
- Tang, Shiping. 2009. “The Security dilemma: a conceptual analysis”. *Security Studies*, 18 (3): 587-623. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/09636410903133050>
- Tor, Uri. 2015. “‘Cumulative deterrence’ as a new paradigm for cyber deterrence”. *Journal of Strategic Studies*. 40 (1-2): 92-117. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/01402390.2015.1115975>
- Trachtenberg, Marc. 2012. “Audience costs: an historical analysis”. *Security Studies*, 21 (1): 3-42. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/09636412.2012.650590>
- UK Ministry of Defence. 2019. Deterrence: The defence contribution. JDN 1/19. Disponible en: <https://www.gov.uk/government/publications/deterrence-the-defence-contribution-jdn-119> [Consulta: 26 de julio de 2021]
- Veebel, Viljar. 2018. “NATO options and dilemmas for deterring Russia in the Baltic States”. *Defence Studies*, 18 (2): 229-251. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/14702436.2018.1463518>
- Waltz, Kenneth. 2010. *Theory of international politics*, Long Grove, Illinois: Waveland Press.
- Williams, Phil. 1983. “Miscalculation, crisis management and the Falklands conflict”. *The World Today*, 39 (4): 144-149. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/40395501>
- Wohlstetter, Albert. 2009. “The delicate balance of terror” en Robert Zarate y Henry Sokolski (ed.). *Nuclear heuristics: selected writings of Albert and Roberta Wohlstetter*. Carlisle, PA: U.S. Army War College.