

La “disuasión de la fuerza” y la “fuerza de la disuasión”



GD (R) Jesús Argumosa Pila
European Institute of Internacional Studies

La “disuasión de la fuerza” y la “fuerza de la disuasión”

El mundo ha entrado en una nueva era geopolítica en la que ya no existen Tratados Nucleares entre las dos grandes potencias nucleares, Estados Unidos y Rusia - el Tratado New START entre ambas grandes potencias expira en febrero de 2026 -. Después de la llamada guerra de los 12 días entre Israel e Irán, países que sostenían firmemente el Tratado de No Proliferación Nuclear (TNP) ponen ahora en cuestión ciertas garantías del pasado que ya no son tan firmes en esta nueva era.

En Oriente Medio y más en concreto, en las relaciones entre Israel e Irán, la Organización Internacional de Energía Atómica (OIEA) emitió un informe, el pasado 17 de mayo, revelando que Irán había alcanzado 408,6 toneladas de uranio enriquecido al 60%, un aumento de casi el 50% respecto al último informe de febrero, cuando se situaba en 274,8 kilogramos. La OIEA subraya que 42 kilogramos de uranio enriquecido al 60%, enriquecido hasta el 90% serían teóricamente suficientes para fabricar una bomba atómica.

En general, la disuasión pretende prevenir ataques o agresiones por parte de un potencial agresor mediante la amenaza creíble de que la respuesta del agredido puede ser mucho más grave para el agresor que los beneficios obtenidos. La disuasión se debe sustentar para que sea eficiente, en dos premisas imprescindibles, disponer de capacidades militares adecuadas para una respuesta contundente y la voluntad política para llevarla a cabo.

La frase “la disuasión de la fuerza y la fuerza de la disuasión” hace referencia a un concepto clave en las relaciones internacionales, la estrategia militar y la política de defensa. Son dos formas de abordar la idea de cómo la presencia o la amenaza del uso de la fuerza puede influir en las decisiones de un adversario, generalmente en un contexto de conflictos potenciales o situaciones de seguridad. Aunque parezcan similares, hay diferencias importantes entre ambos enfoques.

El concepto de “la disuasión de la fuerza” se refiere a la estrategia de evitar un conflicto o una acción hostil mediante la amenaza de utilizar la fuerza. La idea es mostrar una capacidad de respuesta contundente que haga que el adversario perciba que los costos de actuar serían demasiado altos. En otras palabras, se busca que el posible agresor desista de sus intenciones debido al temor de las consecuencias negativas derivadas de un ataque, provocación o agresión.

Un ejemplo de *disuasión de la fuerza* se dio en la Crisis de los Misiles en Cuba. En este caso, Estados Unidos descubrió que la Unión Soviética había instalado misiles nucleares en Cuba, lo que representaba una amenaza directa para la seguridad de EE. UU. La respuesta de Estados Unidos fue una *“cuarentena naval”* (bloqueo), una forma de disuasión militar que buscaba prevenir la llegada de más misiles soviéticos a la isla.

En este caso, Estados Unidos no usó la fuerza de inmediato, sino que *amenazó con la utilización de la fuerza* si la Unión Soviética no retiraba los misiles. La amenaza de un conflicto directo y destructivo fue suficiente para disuadir a los soviéticos de continuar con sus planes.

El término de “la fuerza de la disuasión” pone énfasis en la capacidad real de la fuerza para evitar que el enemigo actúe. Aquí, la fuerza de la disuasión no se basa solo en la amenaza, sino en que la presencia del poder real - ya sea militar, económico o político - sea lo suficientemente fuerte como para que el adversario no se atreva a desafiarla.

Durante la Guerra Fría, la *disuasión nuclear* fue un claro ejemplo de la "fuerza de la disuasión". Tanto Estados Unidos como la Unión Soviética poseían grandes arsenales nucleares, lo que generaba lo que se conoce como *destrucción mutua asegurada (MAD, por sus siglas en inglés)*. La simple presencia de este poder nuclear, junto con la posibilidad de una represalia devastadora, hizo que ambas superpotencias evitaran un conflicto directo.

El principio de la "fuerza de la disuasión" fue que la mera existencia de armas nucleares en ambas potencias era suficiente para disuadir a ambas de iniciar un ataque, ya que cualquiera de ellos sabría que cualquier escalada en un conflicto nuclear llevaría a la aniquilación total.

Un ejemplo más reciente de *disuasión de la fuerza* se encuentra en la guerra en Ucrania. En los primeros momentos del conflicto, muchos temían que Rusia pudiera atacar a países miembros de la OTAN. Sin embargo, la *presencia de la OTAN y su poder militar* en Europa, junto con la amenaza de una intervención directa, fue un factor disuasivo para Rusia. La idea de que la OTAN podría responder con una fuerza significativa en defensa de sus aliados actuó como un factor de disuasión.

A pesar de ello, la guerra en Ucrania ha demostrado que la disuasión no siempre funciona de manera perfecta, especialmente cuando un actor está dispuesto a correr grandes riesgos. La invasión de Ucrania, en particular, ha reconfigurado la estrategia de disuasión en Europa y en el mundo, con un enfoque más activo en la presencia militar y el fortalecimiento de las alianzas.

Se puede apreciar cuales son las principales diferencias entre ambas posiciones. La disuasión de la fuerza se centra en la amenaza de usar la fuerza, es decir, se busca que el adversario desista de sus acciones debido a que percibe que la respuesta será muy dañina. La fuerza de la disuasión resalta la presencia efectiva de poder real, que es percibido por el adversario como suficiente para evitar que inicie una acción ofensiva.

En resumen, mientras que la disuasión de la fuerza puede depender más de la capacidad percibida de actuar, la fuerza de la disuasión depende de la *credibilidad y efectividad* de esa capacidad para evitar el conflicto. Ambos conceptos están interrelacionados, pero se aplican de manera algo diferente según la estrategia adoptada.

En virtud de lo expuesto, la disuasión entre Israel e Irán, antes del ataque israelí del pasado 13 de junio respondía, por parte iraní, al principio de la fuerza de la disuasión - el poder real de Israel - mientras que, por parte israelí, se apoyaba en el concepto de la disuasión de la fuerza toda vez que la respuesta de Irán podía ser inaceptable para la sociedad israelí.

El gobierno de Irán ajustará su política, pero no sus objetivos estratégicos que siguen siendo garantizar su supervivencia, adquirir armas nucleares, destruir a Israel y dominar Oriente Medio. Una vez finalizada la guerra, en la que el país iraní ha sido el gran perjudicado, su red de proxis se ha debilitado enormemente, sus defensas aéreas han sido diezmadas y su programa nuclear ha sido gravemente dañado, pero no destruido.

Ahora se impone recuperar la disuasión perdida entre Israel e Irán. Con mucha probabilidad, el tipo de disuasión a establecer será muy similar a la que habían adoptado antes de la guerra, aunque en estos momentos la ventaja estratégica se decanta a favor de Israel. Se refuerza el principio de la fuerza de la disuasión en tanto que se debilita el de la disuasión de la fuerza. En todo caso, la disuasión controlada entre los dos principales actores geopolíticos de Oriente Medio se considera trascendental para la estabilidad y seguridad de la región.

GD (R) Jesús Argumosa Pila

European Institute of International Studies



EIIS | EUROPEAN INSTITUTE
OF INTERNATIONAL STUDIES

11-07-2025