



¿Qué es disuasión?

(Publicado en *Revista de Occidente* número 78, Noviembre 1987)

Manuel Coma

Análisis nº 110

Noviembre, 1987

La disuasión es un fenómeno común en todas las formas de relaciones humanas y se da incluso entre irracionales. Si es tan viejo como las relaciones interpersonales, ha existido siempre también en las relaciones entre grupos y por supuesto entre naciones. A pesar de su presencia permanente y a menudo decisiva en las relaciones internacionales, no ha atraído de forma sistemática la atención de los analistas hasta después de la segunda guerra mundial. Su auge como objeto de estudio y categoría de política práctica se halla íntimamente asociado al desarrollo de las armas de destrucción masiva y a la extrema polarización de la política mundial en los años de la guerra fría. Ambos fenómenos han dado lugar a un tipo de disuasión de perfiles especialmente nítidos. La teoría se ha elaborado sobre este caso particular sencillo, lo cual no

significa -como decía Clausewitz de la estrategia- que sea fácil. Se ha elaborado además de forma deductiva, a partir de unas ciertas premisas, pero sin recurrir al análisis sistemático de precedentes históricos. El esfuerzo teórico ha estado destinado al consumo político y ha ido por detrás de la adopción de una estrategia disuasora a la que la teoría pretendía ilustrar y orientar.

El caso particular es el de la disuasión de un ataque termonuclear masivo de uno de los duopolistas nucleares contra el otro, o más exactamente de la URSS contra los EEUU. El caso es sencillo porque la polarización es total; el peligro que se pretende disuadir -el ataque- y la amenaza disuasora -la réplica del mismo signo - ponen en juego la supervivencia misma de los antagonistas, por lo que la réplica es alta-

mente creíble y sin duda supone para el agresor costes insostenibles. Se da además una separación casi total entre defensa y disuasión. Las fuerzas disuasoras -si se cumplen ciertos requisitos en su estructura- pueden ejecutar su terrible réplica sin necesidad de derrotar el aparato militar contrario. Lo mismo se puede decir del ataque inicial. Hay que añadir, por último, que este tipo de disuasión ha funcionado perfectamente, aunque esta conclusión no se deja demostrar de forma irrefutable. Se puede objetar que el agresor no era tal y que el ataque no se produjo porque nadie lo pretendía.

Antes de la era nuclear y en numerosas crisis de nuestro tiempo el papel de la disuasión y el mecanismo de su funcionamiento no tienen contornos tan claros. La disuasión no está separada de la defensa. Para infligir un castigo es necesario derrotar las fuerzas enemigas. Con frecuencia el efecto disuasorio reside simplemente en la capacidad de resistencia a la agresión de las propias fuerzas militares. No existen unas fuerzas destinadas a la disuasión diferentes de las fuerzas defensivas. Salvo en el caso de una abrumadora superioridad militar por parte del disuasor-defensor no es posible imponer castigos absolutamente insostenibles. Si hay una aproximada igualdad o el primer ataque supone ventajas estratégicas importantes, es fácil que el agresor se deje arrastrar por ilusiones que le induzcan a cometer graves errores de cálculo. Por último, lo que perjudica su relevancia histórica, el éxito de la disuasión es casi invisible, da como resultado un no-suceso, una agresión que

nunca tuvo lugar. Siempre puede ser atribuido a la ausencia de intenciones. Deja escasa huella en lo que los historiadores escriben, aunque pueda ser vital en el curso histórico. Por todo ello es más fácil ver los fallos de la disuasión que sus éxitos. Guerras ha habido muchas. Sin embargo, no siempre se ha pretendido prevenirlas mediante mecanismos disuasorios. Incluso cuando ha habido tal pretensión, el análisis histórico muestra que con frecuencia no se daban todos los requisitos que la teoría identificaba como los componentes esenciales de la disuasión. En muchos casos no se produjo un fallo de la disuasión. Más bien ésta no existía, con independencia de cuáles fueran las intenciones. Así China quiso disuadir a EE UU de extender el conflicto de Corea hasta su frontera. Amenazaba con su intervención, pero no comunicó claramente su amenaza para no perder las ventajas de la sorpresa estratégica. No hubo disuasión. Faltó uno de sus requisitos. Por el contrario, se puede conjeturar razonablemente sobre el gran número de procesos bélicos que se hubieran podido evitar de haber existido una fuerza disuasoria creíble. Por ejemplo, una gran catástrofe histórica como nuestra guerra de independencia. Napoleón comentó que no invadiría España si la operación le fuese a costar diez mil hombres. Calculaba que serían muchos menos, lo que resultó un grave error. La reacción popular no era previsible y no existía experiencia de guerra de guerrillas. Si España hubiera tenido un ejército regular capaz de ofrecer resistencia equivalente a la citada cifra de bajas, la invasión no se hubiera producido.

Con todo, la experiencia histórica parece demostrar que la disuasión convencional no es tan eficaz como la nuclear. No pone en juego una apuesta tan decisiva. Sin embargo, los fallos de la disuasión pueden contribuir a la credibilidad de la misma, recordando lo muy posible que la guerra es.

Las formas de disuasión que han sido mencionadas hasta ahora tienen un carácter exclusivamente internacional y preferentemente militar, cuando hemos dicho que la disuasión es un fenómeno mucho más amplio. Es una de las varias formas de ejercer influencia, cuando la vida social es una inmensa red de influencias que se entrecruzan. Disuadir es convencer a un adversario de que renuncie a una acción cuyo resultado valora positivamente y que nosotros consideramos lesiva para nuestros intereses. Representa el lado negativo del poder. El ejercicio positivo del mismo consistiría en forzarlo a actuar en un sentido deseado. Este aspecto ha recibido menos atención por parte de la teoría de las relaciones internacionales. Se habla en inglés de *compellence* -compulsión- y de *coercive diplomacy*, diplomacia coactiva. En rigor, dado el significado común de las palabras, ambas formas de influencia, bloquear una acción o forzarla, se pueden realizar mediante estímulos negativos o positivos, amenazas de castigo o promesas de premio. Sin embargo, en el estudio de la disuasión en la vida internacional no se suele tener en cuenta el papel de los premios. Los bastones aparecen estrechamente asociados a los comportamientos disuasorios, las zana-

horias pertenecen a otro capítulo. Así pues, disuadir es inducir a la inacción mediante amenazas. A su vez las amenazas pueden ser de muy distinta naturaleza. Saltan a la vista, por ejemplo, las sanciones económicas. Pero siguiendo las preferencias que ha mostrado hasta ahora la bibliografía internacionista y, por supuesto, la estratégica, vamos a ocuparnos especialmente de las amenazas militares referidas a la disuasión de una agresión militar.

El supuesto básico sobre el que se asienta toda pretensión de disuadir a un oponente es la racionalidad. Hay que postular una capacidad de conducta racional en el Estado objeto de la amenaza disuasora. Se trata de una racionalidad utilitaria. No excluye un sistema de valores propio, que puede diferir notablemente del del disuasor y que éste ha de tener muy en cuenta. Pero a partir de sus propios valores el disuadido debe estar en condiciones de calcular fríamente los costos y los beneficios de su planeada agresión. Un loco furioso no puede ser disuadido. Si el placer de la agresión lo es todo, no hay castigo que valga. Esta es la condición que el disuasor no puede controlar. Cuando no se da, la disuasión quiebra. Las circunstancias internacionales o internas que ponen a los líderes en situaciones desesperadas pueden provocar un tal colapso de la racionalidad y hacer al fin inoperantes todas las previsiones disuasoras.

Las demás condiciones, componentes o requisitos de la disuasión dependen del disuasor. Es pues su responsabilidad que la disuasión

funcione. Es decir, que exista. Pues hablar de fallos de la disuasión no es más que una manera impropia de expresarse. Si se produce la agresión es que no se cumplía alguna de las condiciones que crean la disuasión. Entre éstas podemos identificar una de carácter físico y varias de carácter psicológico, puesto que la disuasión es ante todo un fenómeno psicológico. La disuasión está en la mente del disuadido. El disuasor trata de actuar sobre la mente de su enemigo, modificar su cálculo coste-beneficios para que le resulte negativo. El elemento físico es la fuerza disuasora, la capacidad militar con la que amenazar al potencial agresor y con la que llevar a cabo la réplica o la resistencia si el ataque se produce. Esa fuerza debe ser de tal naturaleza y magnitud que haga la réplica (o resistencia) segura y eleve los costos de la aventura bélica por encima de los posibles beneficios. La probabilidad de la réplica y la cuantía probable de los daños son dos elementos esenciales del cálculo del agresor. La especulación acerca de cuál es el castigo adecuado para disuadir y qué fuerzas son necesarias para ejecutarlo constituye una parte importante de los estudios sobre la disuasión, precisamente aquella parte que tiene una mayor incidencia práctica en el diseño de una política de seguridad nacional. Pero lo que disuade es algo contingente. Depende de la evolución de la tecnología militar, de la naturaleza política del potencial agresor, de la correlación o balance de fuerzas y de la situación internacional. Depende, pues, de circunstancias cambiantes. Veremos luego el caso paradigmático de la disuasión nuclear. Pero las

doctrinas de disuasión no deben confundirse con la teoría de la disuasión, que estudia ésta de manera más abstracta, tratando de indagar su estructura y funcionamiento.

El elemento físico de la disuasión es esencial en la medida en que facilita la credibilidad de la amenaza. Pero si la potencia que adopta la actitud defensiva consigue hacer creer a su oponente que tiene unas capacidades militares que en realidad no posee, el efecto disuasorio es el mismo que si fuesen reales. Las fuerzas materiales colaboran en el proceso psicológico, pero no modifican su naturaleza. El análisis histórico demuestra que rara vez una potencia amenaza explícitamente con fuerzas inexistentes, aunque si la amenaza es implícita no es tan raro dar a entender que existen unas capacidades superiores a las reales. Por el contrario, si la potencia que es objeto de la amenaza disuasora no crece en la realidad de las fuerzas de réplica, no se sentirá inhibida por las mismas y continuará adelante con sus planes, por más que corra al desastre. La credibilidad que el agresor atribuya a las fuerzas de réplica es lo que presta a éstas su virtualidad disuasoria. En disuasión la credibilidad es más importante que las fuerzas, si bien lo normal es que dependa de su existencia. Por el contrario, cuando se trata de defender combatiendo, la realidad de las fuerzas es lo único que cuenta. Llevar a la mente del agresor la convicción de que las capacidades de represalia existen representa sólo la primera parte del factor credibilidad. La segunda se refiere a las intenciones del disuasor. Éste necesita también convencer

de que está dispuesto a ejecutar su amenaza, arrojando los sacrificios que tal acción imponga. Las capacidades sin agallas para usarlas son inútiles. Esto explica el destino de la doctrina disuasora americana de los años cincuenta, la represalia masiva. Los EE UU confiaban en la amenaza del uso masivo de su enorme superioridad nuclear para disuadir cualquier acción hostil soviética contra los protegidos de América, sólo para descubrir que la enormidad de la amenaza generaba poderosas inhibiciones morales que impedían su ejecución contra todo lo que no fuera un ataque nuclear soviético a gran escala. No funcionaba la disuasión sobre esa base en crisis o guerras de menor entidad. Hubo que cambiar de doctrina.

De lo dicho se deduce que el valor disuasorio de la capacidad de represalia se obtiene multiplicando el daño que puede infligir por la credibilidad de su existencia y de su uso. La credibilidad es en la mente del agresor una probabilidad. Si es total, su valor es uno y la disuasión vale tanto como la capacidad de castigar tras haber sufrido el primer ataque. Si la credibilidad es cero, la disuasión también lo es. Pero si las fuerzas existen, la credibilidad nunca puede ser cero. Por muchos que sean los frenos que bloquean su uso, lo cierto es que si existen pueden ser usadas. No sólo la conducta ajena, sino ni siquiera la propia pueden predecirse con absoluta certeza. Toda arma, no digamos ya la nuclear contiene en sí misma una capacidad implícita de amenaza que puede ser llamada disuasión existencial. Esta cualidad inherente a la fuerza mili-

tar presta racionalidad, al menos una cierta racionalidad, a algunas de las posturas más radicales en materia de disuasión, como por ejemplo la de los obispos católicos americanos.

En su famosa pastoral, aquellos proclamaban la licitud de proferir amenazas nucleares con fines disuasorios pero la total inmoralidad de su ejecución, a la que la política americana debe renunciar absolutamente. En principio es completamente absurdo formular una amenaza y acto seguido proclamar que nunca se ejecutará. Pero lo cierto es que, al margen de las intenciones, si se poseen las armas se pueden llegar a usar. No se puede prever el comportamiento en condiciones extremas y nunca antes experimentadas como las que se derivarían de un ataque nuclear masivo. Así pues, al hablar de credibilidad hay que introducir el factor incertidumbre, que impide que la credibilidad se reduzca a cero. Y aunque el valor asignado a ésta sea muy bajo, si la capacidad de represalia es inmensa, como en el caso de las fuerzas estratégicas de las superpotencias nucleares, el producto resultante puede ser una disuasión aceptable aunque ciertamente no ideal. Frente a ciertas doctrinas estratégicas que haciendo de la necesidad virtud convierten la incertidumbre en panacea, hay que entender ésta como un mal menor, subsanable siempre que sea posible. Llevar la incertidumbre a la mente del contrario puede ser bueno. Crear la certidumbre de que poseemos las adecuadas fuerzas de represalia y de que estamos decididos a usarlas es mucho mejor.

La credibilidad no agota los aspectos psicológicos de la disuasión. Descubrimos en ella también un complejo fenómeno de comunicación, precedido por una delicada definición del compromiso. El disuasor debe dejar lo más claro que sea posible cuál es la acción prohibida. Las ambigüedades pueden ser responsables de los fallos de la disuasión, es decir, de su inexistencia. Los retrasos pueden también resultar fatales. Si la definición del compromiso y la formulación de la amenaza se producen cuando ya se ha puesto en marcha la decisión del oponente puede ser demasiado tarde para que surtan efectos disuasorios. El compromiso y la amenaza es necesario comunicarlos a la otra parte. Tanto la transmisión como, especialmente, la recepción son susceptibles de múltiples distorsiones. En especial el disuasor debe tratar de comprender la mentalidad y el código de valores del destinatario de su mensaje.

En resumen, analizando la estructura de disuasión nos encontramos por un lado con una presuposición de racionalidad utilitaria por parte del potencial agresor sobre la que no se puede ejercer un control. Por parte del que trata de mantener el *statu quo* debe haber en primer lugar una definición del *casus suadendi*. En segundo lugar necesita unas capacidades con las que amenazar a su enemigo e incidir así en los cálculos que éste realiza con vistas a su agresión. En tercer lugar ha de comunicar sus intenciones haciéndole ver a su oponente los medios de que dispone en términos que sean claramente perceptibles

mente perceptibles para el agresor. El resultado de ese esfuerzo nos da el cuarto aspecto, la credibilidad o probabilidad que el supuesto disuadido atribuye al disuasor de elevar los costos de su acción y el cálculo que hace respecto al grado o medida de efectividad de la represalia.

Si el agresor está dotado de esa racionalidad que constituye un supuesto básico para que pueda darse la disuasión, antes de lanzarse a la aventura realizará un cálculo de los riesgos que corre y de sus expectativas de ganancia. El cálculo se produce sin duda de manera esencialmente intuitiva, pero en él podemos discernir los siguientes elementos: 1) Valoración de sus objetivos de guerra (o en términos más generales, de la acción vetada); 2) expectativas de costes para las distintas respuestas posibles; 3) probabilidad de cada una de esas respuestas, y 4) probabilidad de vencer con cada una de las respuestas contempladas. El tercer punto representa la credibilidad. Para asignarle un valor tiene que conjeturar cuál sea el cálculo del disuasor, que a su vez se compone de los siguientes elementos: 1) Su valoración del objetivo que intenta preservar de la agresión o usurpación; 2) el coste que espera tener que pagar por su respuesta; 3) la probabilidad de éxito, y 4) la incidencia de la respuesta en la futura capacidad disuasora. Tanto a la estimación de los objetivos y de los costes como a las distintas probabilidades que entran en el juego se les pueden asignar valores numéricos, convirtiendo así el cálculo en matemático. Estas operaciones aritméticas tienen interés analítico por la oportunidad que

proporcionan de estudiar diversos casos o hipótesis, pero dudoso significado práctico, pues todos y cada uno de los valores se asignan de forma intuitiva y conjetural y una acumulación de desviaciones puede dar un resultado absurdo. Nada sustituye el "olfato" estratégico y político, aun cuando el estudio teórico puede ilustrar esa intuición básica y ahorrar algunos errores de cálculo. En todo caso, ya no cabe aquí entrar en dicho estudio. Pertrechados con los conceptos que hemos ido examinando debemos abordar el caso de la disuasión con armas nucleares.

La disuasión ha llegado a ser la idea cardinal de toda la concepción estratégica americana y occidental. Este carácter dominante puede hacer olvidar que se impuso con cierta lentitud. A pesar de que las primeras reflexiones teóricas, desde 1946, sobre las consecuencias inherentes a la existencia de la bomba atómica, le atribuían a ésta una función exclusivamente disuasoria, el aparato militar americano, absorbido por una espectacular desmovilización de los efectivos de guerra, pensaba en una posible tercera guerra mundial en los mismos términos que la que acababa de concluir. Los bombardeos estratégicos serían efectuados mucho más eficientemente por la nueva y potentísima bomba. Las ideas básicas de disuasión nuclear no aparecen en un documento oficial del máximo rango hasta el NSC-68, redactado por Paul Nitze y aprobado a comienzos de 1950. En ese momento las ideas están todavía en germen. La guerra de Corea ejercerá un gran impacto en el desarrollo de las mismas. De ella, la nueva admi-

nistración Eisenhower, que toma el poder en enero del 53, en pleno conflicto, y los jóvenes estrategas civiles de la Rand Corporation, deducen consecuencias diametralmente opuestas. Para Eisenhower y su secretario de Estado Dulles la guerra se ha producido porque EE IU no había dejado clara con anterioridad su disposición a utilizar su arsenal nuclear para aplastar a los agresores de sus aliados. De ahí la formulación en el 53 de la doctrina de Represalia Masiva (Massive Retaliation), que basa la política de seguridad americana en la explicitación de una amenaza nuclear ilimitada. Esta primera doctrina americana de disuasión nuclear pareció a los estrategas académicos demasiado burda. Para ellos el desencadenamiento de la guerra de Corea demostraba que un amenaza tan enorme carecía de valor para disuadir guerras limitadas. El escaso papel de las armas nucleares en las crisis de los cincuenta pareció darles la razón. Por otra parte, a largo de esa década fue creciendo la preocupación por el desarrollo de las fuerzas estratégicas soviéticas, preocupación que estalló con la puesta en órbita del Sputnik, en 1957. Cada vez más los soviéticos iban estando en condiciones de someter al territorio americano al mismo chantaje nuclear. Frente a esos peligros, los estrategas de la Rand, y más que nadie Albert Wohlstetter, elaboraron los requisitos de la disuasión nuclear. A comienzos de los sesenta McNamara, secretario de Defensa de la nueva administración Kennedy, dio un giro a esa doctrina de disuasión estratégica en un sentido que algunos consideraron perverso. Se trató de

una nueva doctrina oficial, la Destrucción Mutua Asegurada. Nos ocuparemos primero de esa elaboración clásica de los años cincuenta, base de todo el pensamiento estratégico occidental.

Wohlstetter resaltó el carácter delicado del equilibrio del terror. No basta la capacidad de infligir un daño enorme para disuadir si nuestras fuerzas de represalia son vulnerables a un primer ataque. Si además de vulnerables tienen un carácter provocativo, no sólo hacen precaria la disuasión sino que de hecho pueden estar incitando a un primer golpe preventivo. Así que lo esencial es asegurar la invulnerabilidad de un núcleo de fuerzas suficiente para causar un daño insoportable tras haber sobrevivido a un primer ataque del enemigo. Si éste está convencido -una vez más es la mente del agresor lo que cuenta- de que poseemos tales capacidades cualquier incentivo que le estimule a lanzar el ataque se ve contrarrestado por la perspectiva de daños insoportables. Naturalmente, los daños deberán ser tanto más grandes cuanto mayor sea el estímulo. Pero con fuerzas nucleares no es ése el problema. Siempre se puede conseguir. Lo cual no quiere decir que la selección de objetivos no sea una cuestión de la máxima importancia, a la que en último término queda reducida toda la estrategia nuclear. Pero la cuestión más inmediata es conseguir la invulnerabilidad de ese núcleo suficiente de fuerzas de represalia. Una forma de lograrlo es alojar las fuerzas en refugios endurecidos lo que se hizo a lo largo de los sesenta. Los avances en la precisión

de los misiles en la década siguiente han ido restando valor a este método. La dispersión multiplica el número de blancos y evita que una sola arma atacante destruya varias de un solo golpe, pero dificulta las comunicaciones. De mayor eficacia es la movilidad, pero complica todavía más el problema de las comunicaciones. La plataforma más segura para vehículos portadores de armas nucleares es el submarino, pero también resulta de muy difícil acceso a su propio mando en tierra. Por otro lado, las armas supervivientes han de estar en condiciones de penetrar unas defensas enemigas en máximo estado de alerta, puesto que si el agresor cree que las puede interceptar, su valor disuasorio desaparece. En ese aspecto la penetrabilidad de los misiles es hasta hoy día, mientras no se desarrollen sistemas antibalísticos, total, mientras que la de los bombarderos es muy inferior. Pero éstos ofrecen la ventaja de que sus órdenes de ataque pueden ser anuladas cuando ya han iniciado su misión, lo que no sucede con los misiles, mucho más expuestos por tanto a desencadenar una guerra por error, como consecuencia de una falsa alarma. Para tratar de paliar los distintos inconvenientes y disfrutar de todas las ventajas, el diseño de las fuerzas estratégicas de las grandes potencias se ha basado en la tríada nuclear: bombarderos de largo alcance, misiles intercontinentales y misiles lanzados desde submarinos. Esa redundancia es uno de los factores que explican el porqué de fuerzas nucleares tan grandes.

La invulnerabilidad de las armas es una condición necesaria para la exis-

tencia de disuasión, pero no suficiente. Porque hay algo que no puede protegerse de manera eficaz, a no ser que en el futuro las tecnologías de la SDI rindan frutos hoy insospechados. Se trata de las ciudades. Las armas nucleares convierten a la población contraria en rehén de la propia seguridad. Esta condición no superada afecta poderosamente a la credibilidad de la amenaza de represalias nucleares. Se ha considerado siempre creíble una represalia masiva contra un ataque inicial de la misma índole, lo que supone prestar racionalidad a la pura venganza, puesto que con una tal respuesta no se consigue más que dejar al agresor igual de maltrecho que la víctima. Pero los objetivos de la estrategia disuasora norteamericana no se limitan a neutralizar el peligro de un ataque nuclear total. Es necesario proteger a los aliados y a los neutrales amigos e incluso a los que no lo sean, como por ejemplo Irán hoy día. Hay que tener presente que la disuasión es el corolario de la política de contención así como de los valores morales en los que se asienta el sistema norteamericano. Al optar por la mera contención del expansionismo soviético y renunciar *de facto* a la iniciación de hostilidades nucleares, los EE UU se sitúan en una posición defensiva, más apremiante que su contraria. Es necesario tener siempre a punto las adecuadas capacidades de represalia. Los requisitos de la disuasión son mucho más exigentes cuando se quiere extender su manto protector sobre terceros países. ¿Se arriesgará un presidente americano a perder Nueva York por castigar la destrucción en París o Londres? Los soviéti-

cos pueden muy bien no creerlo. Esto plantea el problema de la disuasión extendida, que es abordado en otro artículo de este mismo número.

Pero todavía resta el peligro de un ataque nuclear limitado y el peligro de que a pesar de todas las precauciones la disuasión falle y haya que hacer frente a una guerra nuclear. Por improbables que sean esas hipótesis, no prepararse para las mismas puede ser invocar el desastre. Ello no significa afirmar que una guerra nuclear limitada no sea una catástrofe terrible ni tampoco que con seguridad pueda ser constreñida dentro de ciertos límites. Pero sin duda se pueden dar pasos, tecnológicos y estratégicos, en esa dirección, como reforzar los sistemas de comunicación o control y adoptar medidas de defensa activa y pasiva. Los soviéticos se han gastado muchos miles de millones de dólares en ambas, lo que sin duda indica que piensan sirven para algo, aunque no sepamos cuánto valor les atribuyen. Los EEUU renunciaron a construir refugios y elaborar planes de evacuación de las ciudades. No han desarrollado apenas un sistema de defensa antiaérea. No han construido el sistema de misiles antibalísticos que les permitía el tratado ABM de 1972, mientras que los soviéticos sí han construido el suyo y lo perfeccionan continuamente. La razón de esta ausencia de medidas que servirían para reforzar la disuasión, es decir, la credibilidad de la réplica disuasora, en una serie de delicadas contingencias, hay que buscarla en la doctrina estratégica apadrinada por McNamara, a Destrucción Mu-

tua Asegurada, o según sus siglas, MAD. La MAD enfatiza la invulnerabilidad de las armas y la vulnerabilidad de las poblaciones. Mientras esta situación se mantenga la guerra nuclear no puede reportar ventajas a quien ataque primero, y por tanto carece de sentido. Mantener la situación en los términos expuestos hace la guerra imposible. Se trata por tanto de congelarlos. No adoptar medidas defensivas y no adquirir armas más precisas que pongan en peligro las fuerzas de represalia contrarias. Pero a pesar de las medidas presupuestarias, el progreso tecnológico es imparable y los avances en la precisión han continuado.

Por otra parte, el buen funcionamiento de una disuasión basada en la vulnerabilidad mutua requiere la colaboración de la otra parte. Si los soviéticos se esfuerzan por mejorar su capacidad de primer golpe y por conseguir toda la protección que sus medios económicos les permitan, es que no creen que la MAD sea la mejor doctrina para su seguridad y la promoción de sus intereses internacionales. En efecto, han realizado esos esfuerzos, luego no ha habido colaboración. De ahí una nueva revisión de los conceptos disuasorios americanos.