

DISUASION Y DEFENSA

Fernando Thaubý García

*

Introducción.

La comprensión y manejo operativo del concepto de disuasión, además de su evidente interés académico, para Chile tiene una relevancia particular derivada del papel protagónico que ella juega en su estrategia nacional. En efecto, el Libro de la Defensa Nacional de Chile¹ en sus Principios y Objetivos declara que: "La satisfacción de (los) Objetivos (Nacionales) impone al país la necesidad de tener una política diplomática activa a favor del desarrollo, la paz regional y de la solución pacífica de las controversias. Asimismo supone la mantención de una Política de Defensa no agresiva pero sí disuasiva,² con fuerzas suficientes para prevenir o neutralizar cualquier amenaza externa o repeler una eventual agresión exterior, en el lapso más corto y con los menores daños posibles para el país, e imponiendo condiciones favorables para el restablecimiento de la paz".

La Política de Defensa de Chile, ampliando la declaración anterior, incluye un número de "descriptores" o guías estratégicas generales que van configurando una Estrategia Nacional específica y definiendo el papel concreto que en ella juega la disuasión y las características del ambiente en que se espera que ella opere, entre las que destacan:

- # "La guerra no surge intespestivamente sino que resulta de un proceso de tensión creciente, lo que da tiempo para el readecuamiento de la funcionalidad del estado para enfrentar la situación".³
- # "La crisis puede ser un instrumento que un estado emplee deliberadamente para alcanzar ciertos objetivos mediante presiones o negociaciones, sin llegar al uso generalizado de la fuerza. La crisis requiere de un manejo político diestro apoyado en una disuasión eficaz, para evitar que el conflicto escale en

intensidad".⁴

"La estabilidad se apoya, entre otras, en las medidas de confianza mutua -MCM-, preferentemente en el ámbito militar,⁵ que no debiliten el efecto disuasivo del aparato defensivo propio".⁶

"El propósito de la Política de Defensa es cautelar los intereses nacionales mediante una actitud defensiva y que en el plano político-estratégico es disuasiva".⁷

"La disuasión más eficaz es aquella que insinúa la potencial capacidad de vencer. Es decir la mejor forma de disuadir es preparándose para vencer".⁸

"No se puede disuadir sin la existencia de la fuerza militar, pero, en última instancia, se disuade en función de la estatura político-estratégica que el país posee".⁹

Como se señala en el Libro de la Defensa, el concepto rector de la estrategia de seguridad nacional de Chile es el de intentar obtener los objetivos nacionales pacíficamente a través de la cooperación, la negociación y el acuerdo con otros estados, neutralizando las amenazas por la vía de la disuasión y enfrentándolas militarmente sólo si ella no produjera los efectos deseados. Reconoce también que Chile puede ser objeto de crisis internacionales provocadas deliberadamente¹⁰ por otros estados que intenten obtener objetivos limitados o menores en perjuicio de nuestros intereses nacionales aplicando la amenaza del uso de la fuerza, por lo que, como se indicó, manejar el concepto y la operación de la disuasión en crisis y guerra adquieren una importancia capital para nuestra seguridad y defensa nacional.

En este trabajo intentaré delinear un marco que nos ayude a establecer la relación entre la guerra y a la disuasión, desde una perspectiva teórica pero orientada a la situación nacional y regional.

¿Qué es ganar la guerra?

Es hacer -mediante el empleo compulsivo de la fuerza- que el

enemigo adopte un comportamiento o que acepte una situación que en otras condiciones no aceptaría. En su sentido más profundo la victoria es la creación de una situación en la cual el tipo de paz internacional y la condición general de los ciudadanos propios es, después de la guerra, mejor que la situación que existía antes de ella.

El agresor -que aspira a alterar el statu quo- habrá vencido si logró imponer las nuevas condiciones deseadas a su adversario. El vencedor será el agredido -defensor del statu quo- si logra que éste se mantenga, haciendo que el agresor desista de sus empeños por cambiarlo.

Es necesario tener en consideración que los objetivos políticos a obtener por parte de los contendores mediante la guerra, no son simétricos -de igual importancia y valor para ambos-, ni son necesariamente polares, es decir opuestos.

Cuando un bando lucha para producir un determinado cambio en la relación, mientras el otro lo hace para mantener la situación tal como está, impidiendo ese cambio específico, los objetivos son opuestos, pero cuando cada uno lo hace para introducir un cambio de un tipo diferente al que busca el otro, la relación no es polar y el valor que cada uno le asigna al objetivo perseguido es propio de cada uno y puede variar durante la misma guerra.

Por otra parte, ganar la guerra no requiere, necesariamente, poner al enemigo a nuestra merced y derrotarlo integral y completamente, sino que es necesario hacerlo sólo en la medida que se requiera para que acceda a aceptar lo que a nosotros nos interesa en ese conflicto en particular o para que cese en su intento de imponernos condiciones o conductas a su gusto y conveniencia.

La guerra se gana poniendo al enemigo en una situación en que acceder a lo que se le está requiriendo sea menos malo para él que resistir a ello, y la forma de ponerlo en esta situación es mediante una combinación de acciones militares, económicas, diplomáticas y psicológicas que lo lleven a una o más de las siguientes condiciones: La destrucción de sus fuerzas militares; la conquista y ocupación de su territorio; el quiebre de la voluntad de lucha de su ejército, de

su gobierno, de su opinión pública, o de todos ellos.

¿Qué es disuasión?

Si nosotros no somos los agresores y aspiramos a obtener nuestros objetivos por la vía de la negociación y el acuerdo, nuestra alternativa a una estrategia de fuerza es una estrategia de disuasión, es decir una estrategia que renuncia a emplear la fuerza o la amenaza de su uso dentro de la relación, que se orienta a crear y mantener una condición de paz y que intenta asegurar que la alternativa política que adopten los oponentes o competidores para tratar de obtener sus objetivos políticos, sea de la misma naturaleza.

El objeto de una estrategia de disuasión entonces es desincentivar, o más bien eliminar, la alternativa del uso de la fuerza como opción aceptable y conveniente por parte de un adversario para imponernos su voluntad en un asunto en disputa.

Según Beaufre, "la disuasión tiende a impedir que una Potencia adversa tome la decisión de emplear sus armas o, más generalmente, que actúe o reaccione frente a una situación dada, mediante la existencia de un conjunto de disposiciones que constituyan una amenaza suficiente. Por tanto, lo que se busca con la amenaza es un resultado psicológico".¹¹

La disuasión por tanto, no reprime físicamente al enemigo sino que lo reprime psicológicamente.

Se basa en la creación , -en la mente del oponente-, de un efecto psicológico que funciona en dos tiempos: el cálculo, es decir la evaluación de sus posibilidades de vencer, que surge de la comparación de sus capacidades contra las nuestras, y el temor a los riesgos del conflicto, que emerge de una combinación del cálculo anterior con otros elementos intangibles, tales como el prestigio militar de nuestras FF.AA, la determinación de nuestra nación, la eventual duración de la guerra y la estabilidad de la situación internacional bilateral y multilateral de pos guerra, y en casos de interdependencia compleja¹¹ como la que estamos desarrollando con

nuestros vecinos, con la incorporación de un tercer elemento, que explicaré mas adelante: los costos de oportunidad ocultos ante la alternativa de continuar la relación de cooperación.

En palabras de Raymond Aron en su obra Paz y Guerra entre las naciones, "ser disuadido es ser llevado a preferir la situación que resultará de la inacción a aquella que resultaría de la acción en el caso que ésta desencadenara las consecuencias previstas, es decir, la ejecución de las amenazas explícita o implícitamente proferidas"... "La acción es más reducida mientras más completa es la disuasión",¹³ en otras palabras, mientras mejor y más profundamente logremos convencer al presunto agresor de que la fuerza no es un argumento válido para obligarnos a hacer algo contra nuestra voluntad, -sea algo importante o algo que él considere que para nosotros sería poco importante-, menos posibilidades de guerra existirán.

Desde un punto de vista del beneficiario del efecto disuasivo, la disuasión puede orientarse a que el potencial agresor no ataque directamente al disuasor -disuasión pasiva- o prevenir una acción del agresor contra otros, protegidos o asociados al disuasor -disuasión activa-.

Objetivos políticos en situaciones de paz y guerra.

La disuasión, efectuada en una situación en la cual las diferencias entre estados se resuelven a través de negociaciones, se refiere a la creación y mantención de una relación internacional que permita la obtención de objetivos políticos compatibles con la mantención de la paz. La adopción, por parte de un gobierno, de objetivos políticos desmesurados o incompatibles con intereses muy importantes o vitales para otro actor internacional con el que se relacione, determinará el fin de la estrategia de disuasión y su reemplazo por otra de fuerza, que tarde o temprano mostrará su incompatibilidad con la mantención de la paz. De la misma manera, las características de los objetivos políticos de los otros actores internacionales así como de las estrategias que adopten para

alcanzarlos, influirán en la viabilidad y en las características de nuestra estrategia de disuasión.

En este aspecto es necesario aclarar que si falla la disuasión y la negociación es reemplazada por la guerra, los objetivos políticos a lograr mediante la negociación pacífica serán reemplazados por otros que reembolsen los costos y riesgos consubstanciales a las empresas bélicas, en otras palabras, los objetivos políticos de paz no son un referente válido respecto a los objetivos políticos de guerra.

Sin perjuicio de lo anterior, es fundamental tener claro que la disuasión no permite -por sí misma- obtener objetivos políticos. Sólo proporciona las condiciones para que éstos sean obtenidos mediante interacciones en otros campos de acción, diferentes al militar.

¿Cómo opera la disuasión?

En el plano político,¹⁴ la disuasión, desde el punto de vista del potencial agresor descansa en tres factores: Uno psicológico: ¿es seria la amenaza del disuasor?; otro técnico: ¿cuál es el daño que podría producirme la amenaza del disuasor? y uno político: ¿qué podría ganar o perder en caso de actuar, o de no actuar?

Desde el punto de vista estratégico, el disuasor tiene dos maneras de generar el efecto disuasivo:¹⁵

Disuasión por castigo. Configurando una amenaza posible de efectuar como reacción sobre objetivos valiosos de su oponente, aún después de haber recibido un primer golpe ofensivo de magnitud. Para lograr disuadir, el castigo debe ser verídico y significar un daño inaceptable y puede ser a ciudades, a industrias, a instalaciones y fuerzas militares o directamente a las personas de los líderes enemigos. No requieren, necesariamente, estar relacionados con la acción inicial del agresor ni en cuanto a su naturaleza ni en cuanto a su ubicación geográfica. Exige disponer de gran movilidad estratégica y táctica y de cierta capacidad ofensiva.

Disuasión por negación: Que asegura al agresor que nuestra resistencia en el lugar en que decida actuar le hará imposible o muy costoso obtener el objeto de sus ambiciones. Para funcionar requiere espacio, tiempo e inteligencia que proporcione información segura y oportuna respecto al teatro u objetivo que atacará el adversario.

En ambos casos el agredido -defensor del statu quo- siempre está en inferioridad respecto al agresor -que aspira a cambiar el statu quo- ya que para el primero su mejor opción es "no perder", mientras para el segundo su peor opción es "no ganar", es decir, dialécticamente, la estrategia de disuasión -al menos en teoría- concluye premiando al agresor. En la opción de estrategia disuasiva por castigo, este inconveniente se reduce, ya que el castigo puede constituir derrota para el agresor.

Una vez iniciada la guerra la disuasión continúa operando en dos ámbitos. La llamada "amenaza de escalada" y la disuasión respecto al uso de determinadas armas o tipo de operaciones. La evidencia de la capacidad de escalar el conflicto en cuanto a intensidad o de prolongarlo en cuanto a duración constituye un tipo de mensaje disuasivo que intercambiado entre los contendores permite la eventual limitación de la guerra. De la misma manera, la restricción en el uso de determinadas armas -napalm, armas bacteriológicas- o de llevar la guerra a determinados ámbitos -ciudades, ciertas regiones o espacios marítimos- son mensajes disuasivos destinados a mantener la guerra dentro de ciertos límites tácita o explícitamente acordados.

Desde otra perspectiva, la teoría de la disuasión asume la que los gobiernos actúan en la perspectiva o modelo "racional" de formulación de políticas,¹⁶ que imagina a los actores estatales como entes racionales, unitarios y que intentan maximizar el valor de sus decisiones. Otros modelos, -organizacional, político y cognitivo-,¹⁷ ponen en duda, con serios fundamentos, esta presunta realidad y abren un amplio campo de discusión que vale la pena revisar.¹⁸

Disuasión en una situación de interdependencia compleja.

Insertos en un sistema internacional de interdependencia compleja,¹⁹ en la cual la relación incluye intercambios económicos, políticos y culturales mutuamente convenientes, el efecto disuasivo estratégico-militar puede ser complementado con la puesta en evidencia de los "costos ocultos", de tipo político y económico, para el agresor:

Costo de oportunidad actual, que señala que el costo de la victoria militar sería prohibitivo frente a la alternativa de las ganancias futuras derivadas de la mantención de la paz y de la cooperación actualmente en curso.

Negación de la victoria en el tiempo, que augura que el agresor no podrá disfrutar y hacer uso de la ventaja obtenida. Es decir que el tipo de paz que seguirá a la guerra no le garantiza que su nación vaya a estar mejor que antes de ella, no sólo por la eventual reacción militar del agredido sino por la creación de una nueva forma de relación perjudicial para él. Esta amenaza adquiere validez sólo en la medida en que su prolongación en el tiempo sea creíble y que no sea invalidada por la propia conveniencia del agredido. En efecto, si la negación de la victoria manteniendo la tensión con el agresor a lo largo del tiempo adquiere -para el que la niega- un costo de oportunidad mayor que la opción de "olvidar y perdonar" , esta amenaza deja de tener valor disuasivo.

En el ámbito psicológico, en una situación de interdependencia avanzada, la existencia de un nivel significativo de identidad colectiva, complementaria a la identidad nacional, podría contribuir a reforzar las estrategias disuasivas dado el costo político interno comunitario que tendría para el gobierno agresor, un ataque a un vecino y socio.

Si convenimos en que -actualmente y en nuestra región- las estrategias de seguridad nacionales están basadas en la disuasión convencional referidas a una estrategia militar de carácter defensivo;²⁰ que ningún actor internacional regional está embarcado en una estrategia de fuerza para obtener sus objetivos nacionales y que no planea hacerlo en el futuro mediato, entonces debemos resolver

el problema de compatibilizar las necesidades de la disuasión con la mantención de un ambiente de cooperación y confianza mutua, ya que las acciones y previsiones tendientes a producir el efecto disuasivo deberían encuadrarse dentro de un contexto internacional de cooperación económica, política y de seguridad, que no puede coexistir con una relación de desconfianza.

Es por lo anterior que la solución del problema estratégico nacional requiere reemplazar la racionalidad usual de la disuasión que se apoya en el desconocimiento cabal de nuestras capacidades militares por parte del adversario, lo que da cabida a la incertidumbre respecto

al resultado de la guerra, que lo lleva al temor a ser eventualmente derrotado y este temor a la parálisis, por una secuencia alternativa de: conocimiento de nuestras capacidades por parte del adversario, lo que le da certeza de nuestras capacidades militares, intenciones políticas y resolución nacional, las que lo inducirían a la inacción militar por respeto y valorización de nuestra actitud y nuestro potencial.

Este cambio de aproximación, ineludible si es que se pretende llevar ambas estrategias -disuasión y cooperación- simultáneamente, incluye no sólo aspectos relativos a capacidades operativas sino también a capacidades logísticas, de planificación, de doctrina, de disciplina y de moral.

¿Por qué falla la disuasión?

Es evidente que la naturaleza de la guerra será limitada o ilimitada según sea la importancia que los estados asignen al objeto de la disputa.²¹ Una guerra por algo que se considera de poca importancia ejercerá una menor motivación en la opinión pública y permitirá que el estado que esté llevando la peor parte abandone sus esfuerzos y acceda a lo que su oponente quiere. Por otra parte, si el asunto en disputa es percibido como algo muy importante, es posible que tanto ambos gobiernos como las respectivas opiniones

públicas se nieguen a ceder y luchan con creciente determinación y violencia o, si los medios materiales no se lo permitiera, con menor violencia técnica y material pero con mayor tenacidad y duración en el tiempo.

El problema es que esta relación entre oponentes es dialéctica y entre actores diferenciados, lo que hace que la interacción disuasiva sea muy interesante y compleja:

Un primer elemento es el de la diferencia cultural. Los dos bandos no valorizan el tema en disputa de la misma manera y un mensaje que el bando que lo envía aprecia como unívoco, puede ser interpretado por el otro con un significado completamente diferente al que imagina el emisor. La imagen que un país pretende proyectar y la idea que se forman los países receptores de esa proyección no siempre es coincidente. Esta diferenciación se refleja también en las características de los procesos de toma de decisiones políticas y militares.²² Ambos elementos interactúan con estados psicológicos diferenciados en los cuales la equivocación más común es que la víctima no entienda las motivaciones y procesos de razonamiento del enemigo, creyendo que éste se rige por los mismos estándares de racionalidad que él.

Lo anterior lleva a malos entendidos que suelen terminar en guerra, tales como: que el disuasor estime que los riesgos para el enemigo de ser derrotado son evidentes cuando para éste no lo son en lo absoluto, como sucedió en el conflicto anglo-argentino de las Falkland; que los preparativos defensivos del disuasor sean interpretados como el inicio de un ataque por parte del agresor y aceleren su decisión de actuar; que el disuasor, por no provocar al agresor, no se prepare para repeler la agresión o que lo haga en tal secreto que el otro no lo perciba y lo interprete como falta de voluntad para resistir a sus demandas; que la prolongación exitosa de un estado de disuasión lleve a la burocratización de la defensa y el adormecimiento de los líderes políticos y militares que se confían en que lo que hasta ahora ha funcionado lo continuará haciendo por siempre jamás.

En otro orden de cosas, las estrategias disuasivas suelen ser adoptadas por países con objetivos políticos negativos, es decir satisfechos con el statu quo, que intentan evitar una agresión y que simultáneamente intentan reducir sus gastos militares al mínimo, con lo cual destruyen las bases mismas de la disuasión que, como se ha dicho, se afirman justamente en la capacidad de ganar²³ si es que la disuasión no funciona.

¿Cómo disuadir a un estado potencialmente agresor?

La clave es que la tarea es disuadir al potencial agresor debe ser en términos que sean convincentes para él, es decir, en referencia a sus valores culturales y no referidos a valores que teniendo peso y significancia para nosotros no lo tengan en igual medida para ellos.

Por ejemplo, el Ejército de los EE.UU., señala que "La ciudadanía estadounidense espera victorias decisivas y aborrece las bajas innecesarias. Prefiere la resolución rápida de los conflictos y se reserva el derecho a reconsiderar su apoyo a la guerra si alguna de estas condiciones no se cumple" para lo cual "los EE.UU. tiene una gran superioridad tecnológica, la que llevada al campo de batalla e incorporada en las doctrinas, proporciona a los soldados un poder de combate abrumador y decisivo que reduce los riesgos a las fuerzas".²⁴ Parece evidente entonces que para EE.UU. una estrategia disuasiva del tipo planteado por Aidid en Somalia es más convincente que otra diseñada en los términos en que lo hizo Sadam Hussein en Irak.

Una política disuasiva requiere fuerzas adecuadas al tipo de disuasión diseñada, una doctrina militar consecuente y una conducción consistente con las características de dichas fuerzas y debería enfrentar el problema en una perspectiva de Push-Pull, es decir mostrando simultáneamente los "beneficios" derivados de la paz y la cooperación; los "riesgos y costos" de adoptar un curso de acción militar, y asegurándole que en el largo plazo "no podrá disfrutar y hacer uso de las eventuales ventajas" obtenida por esa vía.

Mediante una combinación de capacidades militares, económicas,

diplomáticas y psicológicas, deber intentar desvalorizar el recurso a la fuerza y potenciar el valor de la cooperación pacífica.

¿A quién disuadir y de qué disuadirlo?

Este es un problema clave que debe ser establecido con claridad, ya que la disuasión comienza con la notificación al potencial agresor, de nuestra decisión de excluir el uso de la fuerza o de la amenaza de su uso para resolver los conflictos que surjan en nuestra relación.

En el caso nacional, la disuasión se dirige a dos tipos de amenazas externas:

- Respecto a una potencia regional, la disuasión tiene como objeto hacerlo descartar el empleo directo de la fuerza para resolver un conflicto -posiblemente de tipo territorial o de transferir recursos de fuerza para resolver favorablemente una negociación de otra naturaleza- probablemente de tipo político.
- Las amenazas provenientes de una potencia hegemónica o colonialista son de tipo político y se orientan a producir un cambio de comportamiento político o económico respecto a un asunto que les interese, por lo que la disuasión debería apuntar a neutralizar, desvirtuar o degradar la componente militar de dichas presiones para mantener circunscrita la disputa a los ámbitos diplomáticos y económicos.

La disuasión es permanente, pero su importancia se hace crítica cuando se ha transitado del sentimiento hostil a la intención hostil, es decir, en una crisis en la cual las pasiones están exacerbadas y los argumentos racionales han perdido parte de su valor.

¿Qué capacidades estratégicas se requieren para disuadir?

En el contexto establecido por nuestra política de defensa, para producir un efecto disuasivo eficaz se requiere contar con capacidades en diferentes niveles:

En el nivel político

- Proyectar una imagen de poder, resolución y mesura, combinada con

la construcción de intereses mutuos.

- Proyección del poder militar nacional, -dentro de una estrategia diplomática consistente-, en actividades internacionales que contribuyan a elevar la estatura estratégica nacional.

- Unidad política interna frente a los conflictos internacionales.

- Determinación política de ganar la guerra, es decir, impedir que se nos impongan, mediante el recurso de la fuerza, comportamientos o situaciones que no deseamos aceptar.

- Determinación política de no aceptar como definitiva una derrota temporal. Informar que toda ganancia obtenida por la fuerza será esencialmente efímera. Capacidad de resistencia moral.

Nivel Estratégico.

La clave para poder compatibilizar disuasión con cooperación en este nivel, reside en la adopción de una política de defensa "suficiente", es decir de contar con capacidades estratégico-militares que permitan producir el efecto de disuasión deseado sin proyectar una sensación de peligro para el destinatario.

- Capacidad de proyectar una amenaza real sobre objetivos de valor estratégico o de significación (militar, económica, moral) del potencial agresor sea por tierra, por mar o por aire.

- capacidad de actuar ofensivamente sobre las bases mismas de la capacidad ofensiva del adversario. Sus sistemas de comunicaciones, de mando y control de sus fuerzas móviles, su infraestructura logística. Considerar la ejecución de ataques preemtivos selectivos y limitados.

- Mantener la iniciativa en todos los niveles, constantemente. Unidad de doctrina conjunta y mandos con capacidad de tomar resoluciones e interoperar con otras fuerzas aún incomunicados de sus mandos.

- Capacidad para incorporar con rapidez y eficiencia a la ciudadanía a una actividad de resistencia militar organizada y sistemática, de baja intensidad, sin plazo de término, en todo el territorio nacional, solo o en coordinación con otras potencias, según se trate de una agresión por parte de una potencia regional o una colonialista.

Conclusiones.

La disuasión es un concepto central de nuestra estrategia de defensa nacional y requiere de nosotros una comprensión cabal, adaptada a nuestras realidades políticas, económicas, geográficas y militares. La comprensión y correcta evaluación de sus componentes políticos y psicológicos en cada momento de las relaciones internacionales, particularmente con nuestros socios regionales es fundamental para que tengan éxito.

Nuestra estrategia disuasiva debe basarse en conceptos claros, compartidos por toda nuestra sociedad y conocidos por nuestros socios: Determinación, capacidades reales, conocidas, convincentes.

En el ámbito militar, se requiere capacidad de selección y localización de las capacidades y medios ofensivos críticos del enemigo, movilidad estratégica y táctica, día y noche, en todo tiempo. Unidad doctrinaria que nos permita la acción en ausencia de órdenes, institucionalmente y en forma conjunta.

Dada las tendencias sociales que apuntan a la reducción de la disponibilidad de personal y a su encarecimiento, se hace inevitable pensar en la adopción de una estrategia disuasiva del tipo "por castigo", lo que conlleva la exigencia a las fuerzas de disponer de alta movilidad estratégica masiva y capacidad de proyección -que no puede ser sino marítima-, control local del espacio aéreo y marítimo en las áreas de operaciones y capacidad de ataque aéreo a superficie -profundo y selectivo- a blancos defendidos, principalmente de naturaleza militar.

La compatibilización de disuasión y cooperación requieren una aproximación sistemática y deliberada. No puede ser dejada a los efectos aleatorios de la dinámica que vaya imponiendo el devenir de los hechos.

NOTAS

* Capitán de Navío IM. Oficial de Estado Mayor. Profesor residente de la Academia de Guerra Naval. Profesor visitante de la Academia Nacional de Estudios Políticos y Estratégicos. Magíster en Ciencias Navales y Marítimas, Magíster C en Política Integrada. Preclaro Colaborador, desde 1990.

1. Ministerio de Defensa Nacional de Chile. Libro de la Defensa Nacional de Chile, Imprenta de la Armada, 1998.
2. El Libro de la Defensa, pág. 98, define disuasión como sigue: "Es un efecto que se crea en la percepción adversaria acerca de la fortaleza de las capacidades que el país disuasor posee y de la voluntad política de éste para emplear el Poder Nacional en resguardo de su Interés Nacional. Es, por tanto, un efecto producido por el adecuado equilibrio entre el desarrollo y la defensa del país disuasor, pero que, además, exige hacer creíble su voluntad y capacidad para emplear la fuerza militar si fuera necesario".
3. Ibid 1 pág. 36.
4. Ibid 1 pág. 36.
5. Ibid 1 pág. 52.
6. Ibid 1 pág. 53.
7. Ibid 1 pág. 64.
8. Ibid 1 pág. 89.
9. Ibid 1 pág. 89.
10. Ibid 1 pág. 36.
11. Beaufre, Andre; "Disuasión y Estrategia", Buenos Aires, Editorial Pleamar 1980, pág. 24.
12. Keohane George y Nye, Joseph; "Poder e Interdependencia", Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1988, pág. 41.
13. Aron, Raimond; "Paz y Guerra entre las naciones", Revista de Occidente, Madrid, 1963, pág. 487.
14. Ibid 6, pág. 487.
15. Luttwak Edward; "La lógica de la Guerra y la Paz", Instituto de

- Publicaciones Navales, 1992, Argentina. pág. 194 en adelante.
16. Allison, Graham; "Conceptual Models and the Cuban Missile Crisis", Morton Halperin & Arnold Kanter, Readings on American Foreign Policy Little, Brown, Boston, 1973, págs. 50-51.
17. Para el modelo "cognitivo", ver Farrel y Chaloupka, National Security, Case Studies, Naval War College, USA.
18. Ver Thauby, Fernando; "Globalización y Guerra", Revista de Marina N° 843, 2/1998.
19. Ibid 8.
20. En este aspecto existen diferencias substanciales entre las políticas de defensa de Chile y la de Argentina. En efecto, el Libro de la Defensa Nacional de Chile, como se indica en la citas al comienzo de este texto, especifican con claridad que nuestra estrategia es disuasiva, y de carácter defensivo, mientras la Ley de Reestructuración Militar de Argentina, tras ardua negociación, substituyó en la identificación de su Política de Defensa la expresión "una estrategia de defensa no-provocativa" por "una estrategia disuasiva" que deja deliberadamente abierta la opción de una estrategia de carácter ofensivo.
21. Ver Corbett, Julian; "Algunos Principios de Estrategia Marítima", primera parte, Capítulo 1. En él el autor explica con gran claridad el tema de la guerra limitada e ilimitada que por efecto de toda la literatura relacionada con la disuasión nuclear, se ha vuelto confuso.
22. Esta diferenciación se apreció con claridad en el proceso de Mediación Papal entre Chile y Argentina iniciado en 1978, con motivo del Laudo Arbitral desconocido por Argentina.
23. "Ganar", entendido como la capacidad de impedir el cambio del statu quo por la fuerza.
24. En el plano político, estos criterios se encuentran establecidos en la llamada "Doctrina Wainberger", hecha pública por el Secretario de Defensa de ese país en noviembre de 1984 y que sigue vigente.
