



## DECEPCIÓN Y SEGURIDAD DE LAS OPERACIONES

*“Confía en muchas Operaciones de Decepción, muéstrate en el Oeste y dirígete al Este, engañales en el Norte y atácales en el Sur. Enloquecedlos y confundidlos de tal forma que dispersen sus Fuerzas en la confusión”.*

Sun Tzu

Jean Paul Merlet Montero\*

*En la guerra, quebrantar la cohesión y la voluntad de lucha del adversario son dos fines primarios. El énfasis se focaliza en la derrota y dislocación del líder adversario, atacando sus debilidades, tomando la iniciativa y aplicando una presión constante e inaceptable en el momento y lugar que éste menos lo espera.*

*La Decepción es una derivación natural en esta aproximación, toda vez que intenta inducir al tomador de decisiones adversario a esperar y prepararse para hacer frente a un curso de acción propio en particular y ser enfrentado en realidad de una manera distinta o en un momento diferente al esperado.*

*La Decepción debe estar apoyada por inteligencia exacta y oportuna acerca de los Sistemas ISR del enemigo, de su doctrina, de su mando y sus procesos de decisión, de sus intenciones y también sobre el conocimiento que tenga el enemigo de las intenciones propias.*

### - Introducción.

La Decepción es tan antigua como la guerra misma<sup>1</sup>. De hecho Sun Tzu sostuvo que toda la guerra estaba basada en ella; él señaló: “Cuando seas capaz, finge incapacidad; cuando estés activo simula inactividad. Ofrece al enemigo un cebo para seducirlo; finge desorden y atácalo; simula inferioridad y enfrenta su arrogancia”<sup>2</sup>. Su gran ventaja, sin duda la han puesto a prueba, en todos los conflictos pasados, tanto los que atacaban como los que se defendían. Si la Decepción es exitosa, la fortaleza o el poder del que decepciona se ven magnificados. Ella se encuentra entre las actividades militares menos costosas en función de las fuerzas y los medios

usados, y produce una gran utilidad para una inversión relativamente pequeña<sup>3</sup>, es por ello que tiene una directa contribución al principio de la Economía de los Medios. En teoría, el adversario más débil tiene más incentivo para recurrir a la Decepción que el adversario más fuerte<sup>4</sup>. Sin duda alguna, la probabilidad de que una operación mayor o campaña tengan éxito, aumenta en forma significativa si se diseña un Plan de Decepción sólido y detallado y luego se ejecuta con habilidad y talento.

En la actualidad existe una visión bastante común y generalizada que indica que en la Era de la Información no se requiere de Operaciones de Decepción y que ellas están pasadas de moda,

\* Capitán de Corbeta. Oficial de Estado Mayor.

1.- Operational Deception in the Information Age, Milan Vego, PhD, JFQ Spring 2002, pág. 60.

2.- Sun Tzu El Arte de la Guerra, Thomas Cleary, Madrid, Arca de Sabiduría, 2004, pág. 21.

3.- War, Strategy and Intelligence (London: Frank Cass, 1989), Michael I. Handel, pág. 339.

4.- War, Strategy and Intelligence (London: Frank Cass, 1989), Michael I. Handel, pág. 311.

debido a que, supuestamente, el adversario más fuerte no necesita engañar a su oponente para ganar la guerra. Existen otras posturas que señalan que la Decepción de parte del oponente más débil constituye una actividad inútil ya que hoy en día y gracias a su superioridad en la obtención y disponibilidad de información, un adversario fuerte y sofisticado no puede ser engañado.

Las nuevas tecnologías y técnicas de la información ofrecen más oportunidades para una Decepción exitosa, tanto para el oponente más fuerte como para el más débil en un conflicto<sup>5</sup>, siendo necesario considerar la Decepción desde el comienzo del proceso de planificación operacional, pues una falta de interés por la Decepción en tiempos de paz es compleja de revertir en tiempos de conflicto o guerra<sup>6</sup>.

Una Decepción exitosa puede contribuir, significativamente, al principio de la Sorpresa -el cual facilita la operación, aumenta el impulso de la acción y acrecienta el efecto de la fuerza; desorienta y aplasta la cohesión del adversario. Requiere audacia, velocidad, decepción y secreto<sup>7</sup>-, multiplicando las oportunidades propias para un éxito rápido y decisivo, ya sea en función de los objetivos perseguidos o de minimizar las propias pérdidas en personal y material. La Decepción puede hacer que el adversario disperse su poderío o reduzca considerablemente su alistamiento de combate. Cualquier poderío, no importa cuán abrumador sea, está propenso a ser estéril -o, incluso, a disminuirse- si no está acompañado del uso de estratagemas y engaños. Por ello, los altos mandos deben hacer un esfuerzo consciente y sistemático para incorporar

el concepto de decepción en el pensamiento militar<sup>8</sup>.

A modo de referencia, la Doctrina Conjunta de Operaciones de Información del Pentágono de Estados Unidos sostiene que "para tener éxito, es necesario que las Fuerzas Armadas estadounidenses obtengan y mantengan la superioridad de información". Las Operaciones de Información se definen como "el empleo integral de la Guerra Electrónica (EW), las Operaciones de las Redes de Computadoras (CNO), las Operaciones Psicológicas (PSYOP), la Decepción Militar (MILDEC) y las Operaciones de Seguridad (OPSEC), en conjunto con capacidades específicas de apoyo, para influenciar, interrumpir, corromper o usurpar las decisiones de los adversarios humanos y automatizados, para proteger las propias"<sup>9</sup>.



*El Pentágono, Estados Unidos.*

Por su parte, el Reino Unido define la Guerra de Mando y Control (C2W) como: "El uso integrado de todas las capacidades militares que incluyen la Destrucción Física, la Guerra Electrónica, la Decepción, las Operaciones Psicológicas y la Seguridad en las Operaciones, apoyado por la Inteligencia de toda fuente y CIS<sup>10</sup>, para negar información, explotar, influir, degradar, confundir o destruir las capaci-

5.- Operational Deception in the Information Age, Milan Vego, PhD, JFQ Spring 2002, pág. 60.

6.- Operational Deception in the Information Age, Milan Vego, PhD, JFQ Spring 2002, pág. 60.

7.- Doctrina Marítima, El Poder Marítimo Nacional, Armada de Chile, Almt. R. Codina D., 2009, pág. 88.

8.- War, Strategy and Intelligence (London: Frank Cass, 1989), Michael I. Handel, págs. 312-313, 340.

9.- USA Joint Doctrine (JP1 Joint Warfare of the Armed Forces of the United States & JP3-58 Joint Doctrine for Military Deception), 2006, págs. 506-512.

10.- Sistemas de Comunicaciones e Información.

dades de Mando y Control del enemigo y proteger el Mando y Control, Inteligencia y CIS propios en contra de dichas acciones”<sup>11</sup>.

*“En la guerra, la piel del zorro es en ocasiones tan necesaria como la del león, ya que la astucia puede tener éxito donde la fuerza falla”.*  
*Federico II de Prusia*

**- Aplicabilidad de la Decepción en el ámbito de las Operaciones Navales.**

- Sentido particular de la Decepción.

La Decepción es una acción o serie de acciones diseñadas para despistar al enemigo al distorsionar, manipular o falsificar información que él tiene disponible y de esa forma, inducirlo a hacer algo que es contrario a sus intereses<sup>12</sup>. Ella también se entiende como medidas planificadas para revelar o transmitirle al enemigo información -verídica o falsa- que podría evaluarse como cierta, perteneciendo a sus propios planes estratégicos, poderío, disposiciones, operaciones o tácticas, con el propósito de hacer que éste llegue a estimaciones falsas y actúe en consecuencia<sup>13</sup>. Un efecto deseado de la Decepción consiste en despistar al enemigo respecto a las capacidades o intenciones propias. Un Plan de Decepción podría apuntar a engañar al enemigo sobre la hora y lugar en que ocurrirá un ataque y así lograr la sorpresa.

La Decepción podría intentar magnificar el poderío propio donde existe debilidad o bien demostrar debilidad donde existe fortaleza. Un propósito podría ser inducir al enemigo a dirigir su atención y concentrar sus fuer-

zas en el lugar equivocado y, de este modo, violar el principio de Concentración de las Fuerzas en función del espacio. Otro propósito podría ser hacer que el adversario malgaste sus recursos en función del tiempo, al concentrar sus fuerzas en el momento equivocado, preferentemente, sobre objetivos inexistentes<sup>14</sup>.

La protección del centro de gravedad propio puede aumentarse significativamente al usar la Decepción para ocultar o despistar al enemigo respecto a nuestras propias capacidades, tipo de fuerzas o ubicación del centro de gravedad. También se podría intentar la Decepción para sobrecargar las capacidades analíticas y de recopilación del enemigo, o para negarle información, impidiéndole así que tenga un cuadro exacto y oportuno de la situación operacional o estratégica<sup>15</sup>.

Los esfuerzos de Decepción en tiempos de guerra no pueden tener éxito a menos que la teoría y la doctrina se desarrollen apropiadamente en tiempos de paz. La preparación para que las fuerzas, el personal y los medios propios sean usados para la Decepción debe comenzar en tiempos de paz y debe ser continua. La preparación es crucial, porque a cualquier Plan de Decepción debe dársele suficiente tiempo de trabajo.

También debería haber suficiente tiempo para desarrollar los conceptos y para que los planificadores y los que implementan la Decepción pinten el cuadro engañoso. Los planificadores deben estar conscientes del tiempo que requiere que una medida dada produzca el efecto deseado en la mente del Comandante engañado y para que ese adversario reaccione según se desee<sup>16</sup>.

11.- UK Joint Doctrine Pamphlet 2/98 (JDP 2/98), Deception, 1998, pág. 1.

12.- UK Joint Doctrine Pamphlet 2/98 (JDP 2/98), Deception, 1998, pág. 1.

13.- Operational Deception in the Information Age, Milan Vego, PhD, JFQ Spring 2002, pág. 61.

14.- War, Strategy and Intelligence (London: Frank Cass, 1989), Michael I. Handel, págs. 314-316.

15.- Operational Deception in the Information Age, Milan Vego, PhD, JFQ Spring 2002, pág. 61.

16.- Jon Latimer, Deception in War (Woodstock & New York, NY: The Overlook Press, 2001), pág. 65.

Por lo tanto, tiene mucho sentido usar la Decepción en el proceso de planificación de Operaciones Navales, aunque no sea por otra razón que generar incertidumbre continua en la mente del Comandante enemigo, respecto al valor de la información que está recibiendo de su Inteligencia. Una vez que un Comandante es víctima de la Decepción encontrará difícil aceptar cualquier información como confiable. Por lo tanto, la Decepción, así como la sorpresa, debe considerarse como una parte inherente a la propia actividad de Inteligencia<sup>17</sup>, particularmente considerando su indiscutible aplicabilidad en el ámbito de las Operaciones Navales, toda vez que para proteger estas últimas resulta altamente aceptable y conveniente el uso de aquella.

- Alcance específico y su utilización en el ámbito de las Operaciones Navales.

Las Operaciones Navales de nivel operacional se componen de muchos aspectos administrativos, logísticos, operativos, de ubicación y despliegue, de tiempo y espacio, de movimiento y actividades que requieren de medidas de seguridad para su encubrimiento y protección, para lo cual podría ser necesaria -y definitivamente recomendable- el empleo de la Decepción<sup>18</sup>.

Uno de los aspectos propios de las Operaciones Navales -en general- y de la guerra naval de superficie -en particular-, que tiene relevancia al analizar la actividad de Decepción, es principalmente el hecho que las



unidades navales, en comparación con las fuerzas terrestres, son pocas, pero de un alto valor estratégico, operacional y táctico. A esto debe agregarse que el mar no ofrece obstáculos naturales para ocultarse, lo que sumado a las características y tamaño de los buques de guerra hace que sea muy difícil su encubrimiento, aún cuando no imposible. Para el caso de la guerra submarina, debido a las repercusiones de significación estratégica que pueden lograr las unidades que operan en las profundidades del mar, es fundamental otorgar seguridad a este tipo de Operaciones

Navales, toda vez que un submarino detectado es altamente vulnerable a la acción del adversario, por lo cual un Plan de Decepción podría ser altamente necesario.

Las operaciones aeronavales,

por su parte, también son factibles de apoyar por medio de la Decepción. En todo caso es necesario tener presente que los medios aeronavales requeridos para realizar una operación de Decepción podrían ser cuantiosos. Pero la Decepción en sí no es un fin sino un medio para contribuir al cumplimiento de la misión; por lo tanto, si la magnitud de los medios a emplear afecta el logro de la misión, entonces la Decepción en este caso no tiene sentido.

En las Operaciones de Proyección -en general- y Anfibia -en particular- se explota la sorpresa y se capitalizan las debilidades del enemigo. Tanto la Retirada Anfibia como las IncurSIONES Anfibia dependen de la Decep-

17.- War, Strategy and Intelligence (London: Frank Cass, 1989), Michael I. Handel, págs. 340.

18.- Sesión 15 "Seguridad de las Operaciones", Cátedra Inteligencia, CEM 2009, VA J. Marchant O., 2009, slides 10 y 13.

ción para tener éxito. Por otro lado, el propósito de la Finta Anfibia es precisamente producir Decepción. Una Demostración Anfibia normalmente busca engañar al enemigo respecto al momento, lugar y composición de las fuerzas que realizarán un asalto real. Por otra parte, una Demostración Anfibia puede generar reacciones inesperadas por parte del enemigo, por lo que se requiere flexibilidad para aprovechar las condiciones que se produzcan a causa de ello. Es posible efectuar una Demostración anfibia dentro del área-objetivo, por una parte de las fuerzas, cuando lo que se pretende es que el enemigo use sus reservas equivocadamente, que deje en evidencia la ubicación de sus defensas o que use sus armas prematuramente, para distraer su atención.



*Operación Anfibia.*

El desarrollo tecnológico debiera colocar a nuestra disposición equipos de vigilancia más sofisticados y el apoyo de la Informática y de la Inteligencia deberían reducir los tiempos de respuesta de los centros de Mando y Control, por lo que cada retardo que se logre por medio de la Decepción podría hacer la diferencia entre la victoria y la derrota en una Operación Naval.

En consecuencia, considerar la Decepción resulta del todo aceptable

y conveniente a la hora de concebir un proceso de planificación de Operaciones Navales.



*“Nunca se miente tanto como antes de las elecciones, durante la guerra y después de la cacería”.*

*Otto Von Bismark*

**- Interrelación entre Decepción y Seguridad de las Operaciones, en el contexto de las Operaciones de Fuerzas Navales.**

- Grado de interrelación entre Decepción y Seguridad de las Operaciones. La Seguridad de las Operaciones tiende a impedir que un adversario identifique las disposiciones, capacidades e intenciones propias, en tanto que la Decepción tiende a presentar en forma deliberada un cuadro falso. Un Plan de Seguridad de las Operaciones puede contemplar la Decepción como medida de encubrimiento; sin embargo, un Plan de Decepción debe incluir Seguridad de las Operaciones para esconder la realidad y ayudar a presentar un cuadro falso al adversario.

De esta forma, existe una sinergia entre Seguridad de las Operaciones y Decepción: mientras la primera niega información a un adversario, la otra llena ese vacío con información especialmente diseñada para su consumo<sup>19</sup>.

La historia ha probado que la Seguridad es una herramienta fundamental para obtener éxito en la batalla. Ésta se logra en parte manteniendo los planes y operaciones en secreto y en parte engañando al enemigo. Es decir, tanto la Seguridad como la Decepción se complementan. La Seguridad ayuda a materializar la Decepción manteniendo ocultos aquellos datos

19.- UK Joint Doctrine Pamphlet 3/98 (JDP 3/98), Operations Security, 1998, pág. 2.

que permitirían que el enemigo detecte que está siendo engañado. La Decepción contribuye a la Seguridad haciendo que el enemigo se equivoque al interpretar la información que obtiene de nosotros. La Decepción operacional requiere entender todo el proceso de producción de inteligencia del adversario, el ciclo de decisión y las preconcepciones sobre la intención del Comandante de nivel operacional y de las capacidades reales propias, como también la solidez de su doctrina operacional y táctica<sup>20</sup>.

El propósito de la Seguridad de las Operaciones es negar al enemigo información crítica que pudiese permitirle deducir el despliegue, intenciones, capacidades y vulnerabilidades de las fuerzas navales propias<sup>21</sup>. La Seguridad de las Operaciones apoya a la Decepción a través de las medidas pasivas diseñadas para ocultar los planes, intenciones y actividades propias. Intenta proteger el plan real, es decir, la existencia de un esfuerzo engañoso y sus elementos. La Seguridad de las Operaciones es, de hecho, el lado defensivo de la Decepción operacional<sup>22</sup>.

La seguridad del propio Plan de Decepción aumenta al usar información falsa, filtraciones seleccionadas o verdades a media que generen interpretaciones erróneas por parte del adversario. En general, el mayor problema para un enemigo es la serie de filtraciones deliberadas que podrían ser insignificantes individualmente, pero cuya verdadera importancia se desarrolla con el tiempo. No obstante, los quiebres deliberados de la seguridad propia o incluso filtraciones no

intencionadas, podrían aumentar la ambigüedad y causar confusión al enemigo<sup>23</sup>.

Una de las premisas de la Decepción es limitar el número de personal involucrado en el esfuerzo de ésta. Muchas de las Operaciones de Decepción exitosas se han basado en no informar a las propias fuerzas sobre este esfuerzo. Este método aumenta las posibilidades de éxito de todo el plan. Las fuerzas normalmente preparan y llevan a cabo las tareas de Decepción con mayor realismo si están convencidas que sus esfuerzos apuntan a algún objetivo militar claro<sup>24</sup>. No obstante, uno de los mejores métodos para aumentar la seguridad de un Plan de Decepción es rodearlo con la verdad.

Un Plan de Decepción plausible y realista puede ser su mejor seguridad. La Seguridad, aunque crítica para el éxito del esfuerzo de la Decepción, no debería llevarse al extremo. Una Seguridad demasiado elevada invariablemente obstruye la coordinación. De este modo, siempre debería haber un equilibrio entre la eficacia de la Decepción planificada y la Seguridad, particularmente en el caso de una operación ejecutada por fuerzas navales.

- Niveles y tipos aplicables.

La Decepción puede realizarse en cualquier nivel de conducción de la guerra, pero en ninguno su valor es tan crítico como en el estratégico y en el operacional. Para que un plan resulte exitoso, idealmente debe incluir un anexo de Decepción. Las Operaciones de Decepción pueden realizarse durante tiempo de paz, en

20.- Operational Deception in the Information Age, Milan Vego, PhD, JFQ Spring 2002, pág. 62.

21.- UK Joint Doctrine Pamphlet 3/98 (JDP 3/98), Operations Security, 1998, pág. 1.

22.- Deception at the Operational Level of War, Thomas A. Savoia, (Fort Leavenworth, KS: School of Advanced Military Studies, U.S. Army Command and General Staff College, mayo, 1986), pág. 15.

23.- Deception at the Operational Level of War, Thomas A. Savoia, (Fort Leavenworth, KS: School of Advanced Military Studies, U.S. Army Command and General Staff College, mayo, 1986), pág. 18.

24.- The Ardennes: Battle of the Bulge, U.S. Army in World War II: The European Theater of Operations, Hugh M. Cole, 1988, pág. 49.

crisis o en guerra<sup>25</sup>. Los esfuerzos de la Decepción difieren en función del objetivo, el tamaño del espacio físico en el cual ella se da, la duración y las fuerzas y medios involucrados<sup>26</sup>. En consecuencia, existen diferencias considerables entre los esfuerzos de Decepción en los niveles estratégicos, operacionales y tácticos.

La Decepción Estratégica es planificada y ejecutada a nivel nacional, es llevada a cabo en tiempos de paz y en tiempos de guerra. Podría diseñarse ya sea para esconder las debilidades propias o para exagerar enormemente el poderío militar o económico propio en tiempos de paz, para encubrir las preparaciones o intenciones propias para ir a la guerra o para iniciar hostilidades. La Decepción Estratégica también puede ser usada para engañar al adversario a que abra un nuevo frente o inicie una nueva campaña<sup>27</sup>. Podría abarcar una amplia gama de acciones y medidas, que van desde acciones políticas, diplomáticas y de la información hasta la amenaza de uso o uso real de las fuerzas navales propias.

La Decepción Operacional -en estricto sentido- pertenece a las acciones y medidas propias para engañar al enemigo en cuanto a la hora, lugar y detalles de una operación planificada, llevada a cabo como parte de una operación mayor o una campaña con un objetivo estratégico. La Decepción Operacional debe apuntar cuidadosamente al Comandante enemigo, quien tiene la autoridad, fuerzas y medios para reaccionar en la manera deseada por quien ha planificado la Decepción<sup>28</sup>. Para tener éxito,

la Decepción Operacional requiere un acabado conocimiento del proceso de obtención de inteligencia por parte del enemigo, de su ciclo de decisión, de los preconceptos que tenga respecto a nuestras intenciones, capacidades y doctrina<sup>29</sup>.

La Decepción Táctica, por su parte, intenta engañar al Comandante táctico enemigo en función del tiempo, lugar y detalles de la batalla o enfrentamiento planificado o alguna otra acción táctica<sup>30</sup>.

Los planes propios deberían diseñarse de tal forma que el enemigo seleccionara con cuidado la información fabricada -algunas falsas, otras verdaderas- que parezca lógica para él y lo hiciera llegar a la conclusión que uno desea<sup>31</sup>. Planificar, preparar y ejecutar la Decepción Operacional es responsabilidad del Comandante y de su Estado Mayor y exige un esfuerzo de planificación importante. De aquí que, también se requiera un alto grado de Mando y Control centralizado. El esfuerzo de planificación debería dirigirse a través de una sola organización para planificar y supervisar. Cualquier Operación de Decepción a partir de la cual uno podría esperar resultados exitosos, requiere una organización que no sólo planifique la operación, sino también dirija su implementación como un todo y vea que todas las medidas se coordinen entre ellas y se dirijan hacia el objetivo común. Una Decepción Operacional exitosa debería proteger la intención del Comandante operacional de las fuentes enemigas que recopilan información y reforzar las expectativas e ideas preconcebidas

25.- Decepción, P. Muller, ACANAV, Introducción, pág. 1.

26.- Operational Deception in the Information Age, Milan Vego, PhD, JFQ Spring 2002, pág. 61.

27.- Operational Deception in the Information Age, Milan Vego, PhD, JFQ Spring 2002, pág. 61.

28.- Operational Deception in the Information Age, Milan Vego, PhD, JFQ Spring 2002, págs. 61-62.

29.- Decepción, P. Muller, ACANAV, Cap. VII, pág. 37.

30.- Operational Deception in the Information Age, Milan Vego, PhD, JFQ Spring 2002, pág. 62.

31.- Conferencia, "Operational Deception", 21 de agosto de 1946, Strategic Plans Division Records, OP-607 Support Plans Branch (Series XXII), Box 546, Naval Operational Archives, The Washington Navy Yard, Washington, DC, pág. 1.

del enemigo respecto a las futuras acciones de las fuerzas propias<sup>32</sup>.



Planificar, preparar y ejecutar es responsabilidad del Comandante.

En este sentido se distinguen dos tipos diferentes de Decepción: el denominado “ambigüedad en aumento” y el conocido por “variedad de engaños”.

El primer tipo trata de impedir la identificación de nuestro verdadero propósito, al punto de llevar al enemigo a la inacción. Las informaciones falsas deben ser lo suficientemente plausibles y consecuentes con la atención del enemigo que se quiere obtener o, por el contrario, forzar al enemigo a cubrir múltiples posibilidades e invertir sus recursos tan débilmente que quede expuesto a un golpe concentrado.

El segundo tipo -variedad de engaños- tiene como objetivo reducir la ambigüedad sugiriendo que una particular información es más probablemente cierta que las otras, induciendo al enemigo a concentrar sus recursos operacionales en el lugar equivocado<sup>33</sup>.

Virtualmente todas las estrategias y maniobras de la guerra son variaciones de unos pocos métodos.

*“Considero esencial que el Ministerio de la Guerra continúe adoptando todas las medidas que sean necesarias para mantener vivas las artes del enmascaramiento y la decepción”.*

*Dwight Eisenhower*

### - La Inteligencia en la elaboración y ejecución de los Planes de Decepción y de Seguridad de las Operaciones Navales.

La Decepción, las Operaciones Psicológicas, la Guerra Electrónica y los Ataques a las Redes de los Sistemas de Información proporcionan la naturaleza ofensiva de las Operaciones de Información. En todo caso es necesario tener presente que un Plan de Decepción es siempre uno de los planes de apoyo; un plan operacional real nunca debería depender del éxito de un Plan de Decepción<sup>34</sup>.

Ningún esfuerzo de Decepción puede ser exitoso sin un efectivo apoyo de la Inteligencia<sup>35</sup>. Una Operación de Decepción descansa en gran medida en la Inteligencia para construir una historia plausible que apunte a obtener ventaja de los temores, asunciones y preconceptos que respecto de las fuerzas propias y de la situación, tiene el enemigo. Esta historia está basada en lo que el Comandante operacional enemigo sabe respecto a las fuerzas propias y cómo piensa él que nuestras fuerzas van a ser conducidas. El apoyo de Inteligencia es empleado después de que se ha elaborado la historia para efectuar Decepción. Se emplea para identificar cuáles esfuerzos de búsqueda del enemigo van a ser el blanco de la Decepción<sup>36</sup>.

Una vez que se “filtra” parte de la historia de la Decepción, la Inteligencia

32.- Parte VII, Decepción Operacional, CA. P. Balaresque W., ACANAV, pág. 4.

33.- Decepción, P. Muller, ACANAV, Cap. V, pág. 25.

34.- Parte VII, Decepción Operacional, CA. P. Balaresque W., ACANAV, pág. 12.

35.- Deception at the Operational Level of War, Thomas A. Savoia, (Fort Leavenworth, KS: School of Advanced Military Studies, U.S. Army Command and General Staff College, mayo, 1986), pág. 4.

36.- Decepción, P. Muller, ACANAV, Cap. VII, pág. 37.

se emplea para evaluar el efecto que esa información tiene en el enemigo. Quizás la tarea más compleja de los asesores es predecir la manera en la que el Comandante enemigo reaccionará al recibir la historia de Decepción.

Resulta entonces fundamental que los planificadores empleen la Inteligencia para ajustar o modificar las operaciones y planes de Decepción. Los planes de Decepción requieren buena información de Inteligencia y una retroalimentación constante respecto a lo que el enemigo sabe o no sabe<sup>37</sup>.

La Inteligencia Operacional descansa preferentemente en la Inteligencia Humana (HUMINT) y en una altamente sofisticada Inteligencia de Señales (SIGINT). Por lo tanto, la mejor manera de estructurar la historia de Decepción es alimentando la HUMINT y SIGINT del enemigo; estas acciones son complementadas, obviamente, ocultando al enemigo informaciones sobre nuestro despliegue propio y nuestras fortalezas, de manera de no permitirle conocer nuestras reales intenciones<sup>38</sup>.

Como ya he descrito anteriormente, para tener éxito, la Decepción Operacional requiere un acabado conocimiento del proceso de producción de inteligencia por parte del enemigo, de su ciclo de decisión, de los preconceptos que tenga respecto a nuestras intenciones, de sus capacidades y doctrina<sup>39</sup>.

La decisión de usar Decepción, su propósito, la historia a ser implementada y los medios destinados a protegerla están basados en la información proporcionada por la Inteligencia propia. Para que la Decepción tenga alguna posibilidad de ser exitosa, debe ser creíble y verificable.

Lo primero se logra haciendo que la historia a ser implementada considere información que el enemigo aprecie como posible. Para ser creíble una historia debe poseer elementos de verdad, elementos que nosotros sabemos que el enemigo cree que son verdad, elementos que nosotros sabemos que el enemigo podría creer que son verdad y elementos basados en la percepción del enemigo, verdadera o falsa, respecto a las fuerzas propias.

Para ser verificable, la historia debe poder ser comprobada por diferentes métodos, que el enemigo pueda emplear, dentro de lo cual se encuentran aspectos logísticos y de comunicaciones de operaciones navales, entre otros<sup>40</sup>.

El Ciclo de Inteligencia incluye, entre otras, las fases de Orientación (decir qué se requiere) y de Búsqueda (etapa que constituye una actividad constante). Desde el punto de vista de quien efectuará Operaciones de Decepción, la fase crítica del Ciclo de Inteligencia del enemigo es la Búsqueda de Información. En consecuencia, las acciones deceptivas deben dirigirse precisamente hacia las fuentes de información y agencias de Inteligencia del enemigo. El conocimiento de "qué" es lo que el enemigo está buscando ayudará a "colocar" la información falsa en el lugar adecuado para que éste se deje seducir. En este sentido, la Seguridad de las Operaciones es más efectiva cuando se aplica sistemáticamente; debe ser dirigida desde el nivel más alto y concentrarse en actividades críticas, identificando los indicadores que el enemigo busca y las conclusiones a las que éste podría arribar al comprobar la ocurrencia de dichos indicadores<sup>41</sup>.

37.- War, Strategy and Intelligence (London: Frank Cass, 1989), Michael I. Handel, págs. 342.

38.- Operational Deception in the Information Age, Milan Vego, PhD, JFQ Spring 2002, pág. 62.

39.- Operational Deception in the Information Age, Milan Vego, PhD, JFQ Spring 2002, pág. 62.

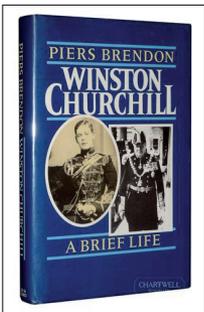
40.- Decepción, P. Muller, ACANAV, Cap. VII, pág. 38.

41.- Decepción, P. Muller, ACANAV, Cap. VII, pág. 38.

Se debe tener en cuenta también las capacidades de Inteligencia, Reconocimiento y Vigilancia (ISR) del adversario, de manera de poder diseñar medidas para neutralizarlas. El nivel de actividad debe aparecer a los ojos del enemigo lo más normal posible, con el propósito de que la rutina constituya una ayuda a las tareas de Seguridad y de Decepción<sup>42</sup>.

Como parte de las necesidades de Decepción, el Plan de Seguridad de las Operaciones debe estar en condiciones de ser modificado en cualquier momento. Las actividades y la persona del Comandante, entre otros, constituyen un aspecto a resguardar, desde el momento que su rutina y las alteraciones a ella pueden revelar la evolución de las operaciones<sup>43</sup>.

En consecuencia, es absolutamente consecuente sostener que la Inteligencia es una actividad fundamental de apoyo a la Seguridad de las Operaciones, junto a las acciones contra la Decepción y la propaganda del adversario.



*“En tiempo de guerra la verdad resulta algo tan preciado que debería estar siempre protegida por un guardaespaldas de mentira”.*  
**Winston Churchill**

**- Conclusiones.**

• La Decepción actúa como un multiplicador de Fuerzas, es altamente rentable y contribuye a lograr especialmente tres Principios de la Guerra: la Sorpresa, la Iniciativa

y la Seguridad, lo cual incide finalmente en un cuarto principio fundamental para potencias medianas: la Economía de los Medios. En consecuencia, los Comandantes de nivel operacional y sus Estados Mayores deberían considerarla, en forma permanente, como una parte integral en la planificación de las Operaciones Navales.

- La Decepción ha sido empleada en la guerra en el mar desde hace siglos y pese al avance de la tecnología sigue vigente hoy en día en este escenario. En el nivel operacional y táctico de la guerra naval la Decepción constituye una herramienta muy valiosa cuyo empleo debe ser considerado conforme a las posibilidades que entrega la tecnología y la creatividad, considerando siempre que el adversario intentará lo propio en su beneficio.
- El apoyo de Inteligencia para la Decepción en Operaciones Navales es relevante y debería ser integral y continuo. Sin Servicios de Inteligencia eficientes y confiables en cada etapa del esfuerzo de Decepción, el éxito será muy difícil. La Inteligencia es esencial para adquirir información exacta, oportuna y relevante sobre las percepciones y posibles reacciones del Comandante enemigo ante las acciones propias y sobre sus capacidades de ISR.
- Finalmente, es posible sostener que existe una clara relación sinérgica entre la Seguridad de las Operaciones y la Decepción. Mientras el objetivo de la primera es prevenir que un adversario identifique los dispositivos, capacidades e intenciones de las

42.- Decepción, P. Muller, ACANAV, Cap. VII, pág. 38.

43.- Decepción, P. Muller, ACANAV, Cap. VII, pág. 39.

fuerzas propias negándole información, la Decepción busca presentar deliberadamente una imagen falsa, llenando ese vacío con información adecuada para engañar al adversario conforme a nuestros intereses.

\* \* \*

### BIBLIOGRAFÍA

- 1.- *Joint Doctrine Pamphlet 2/98, Deception, London, 1998.*
- 2.- *Joint Doctrine Pamphlet 3/98, Operations Security, London, 1998.*
- 3.- *Joint Pub 3-58: Joint Doctrine for Military Deception, USA, 1996.*
- 4.- *Joint Pub 3-54: Joint Doctrine for Operations Security, USA, 1997.*
- 5.- *Operational Deception in the Information Age, Milan Vego, 2002.*
- 6.- *Operations Security, Instruction 10-701, USAF, 2005.*
- 7.- *Military Deception (FMFM 7-13), USMC, Washington, 1991.*
- 8.- *Operational Warfare, Milan Vego, Naval War College U.S. Navy, 2000.*
- 9.- *Deception in War, Jon Latimer, London, 2001.*
- 10.- *Deception in World War II, Charles Cruickshank, Oxford University Press, 1979.*
- 11.- *War, Strategy and Intelligence, Michael I. Handel, London, 1989.*
- 12.- *Deception at the Operational Level of War (Fort Leavenworth, KS: School of Advanced Military Studies, US Army Command and General Staff College, mayo, 1986), Thomas A. Savoia.*
- 13.- *The Ardennes: Battle of the Bulge, U.S. Army in World War II: The European Theater of Operations, Hugh M. Cole, 1988.*
- 14.- *Decepción, P. Muller, ACANAV.*
- 15.- *Conferencia "Operational Deception", 21 de agosto de 1946, Strategic Plans Division Records, OP-607 Support Plans Branch (Series XXII), Box 546, Naval Operational Archives, The Washington Navy Yard, Washington, DC.*
- 16.- *La guerra cibemética, Eva Gollinger, 2008.*
- 17.- *Sesión N°15 "Seguridad de las Operaciones", Cátedra Inteligencia, CEM 2009, VA José Manuel Marchant Ortega, 2009.*
- 18.- *Doctrina Marítima, El Poder Marítimo Nacional, Armada de Chile, ALM Rodolfo Codina Díaz, 2009.*