

IUE  
Instituto Universitario del Ejército  
Instituto Universitario Art. 77 – Ley 24.521  
Escuela Superior de Guerra  
“Tte Grl Luis María Campos”



## **TRABAJO FINAL INTEGRADOR**

**Título: “Las operaciones de decepción, su relación con el velo y engaño”.**

**Que para acceder al título de Especialista en Conducción Superior de OOMMTT,  
presenta el Mayor Don Diego Hernán DELMÉ.**

**Ciudad Autónoma de Buenos Aires, de octubre de 2015.**

## **Resumen**

Las operaciones de decepción son el producto sinérgico del correcto empleo de las medidas de velo y las acciones de engaño. Constituyen una herramienta a disposición del comandante para multiplicar el poder de combate propio y un factor determinante para el logro de la sorpresa.

Su empleo en el nivel táctico ha demostrado, a lo largo de la historia, que pueden ser llevadas a cabo incluso con los medios más rudimentarios disponibles, si afectan la eficacia en los resultados. Desde simples maniobras de distracción, acciones simuladas, señuelos, hasta los actuales medios electrónicos modernos, se pueden conjugar para lograr que el comandante enemigo capte una realidad que lo conduzca a obrar de acuerdo a las propias intenciones.

En la doctrina vigente del Ejército Argentino, estas operaciones están consideradas como complementarias, denominándolas velo y engaño.

El presente trabajo intenta profundizar en conceptos que nuestra doctrina menciona tangencialmente o en otros casos confunde; a la vez que pretende introducir el concepto de decepción como integrador y perfeccionador del velo y engaño.

**Palabras clave:** decepción; velo y engaño; operaciones; inteligencia; percepciones.

## Índice de Contenido

Resumen.....	i
Índice de Contenido .....	ii
Introducción .....	1
Capítulo I.....	5
La doctrina nacional de velo y engaño .....	5
RFP 99-01, Terminología castrense de uso en el Ejército Argentino. ....	5
ROB 00-01, Conducción para las fuerzas terrestres. ....	6
ROB 00-01, Reglamento de la Conducción para el Instrumento Militar Terrestre. .	11
Conclusiones parciales. ....	13
Capítulo II .....	14
Doctrina extranjera de decepción.....	14
Reglamento del Ejército de los Estados Unidos de América, Battlefield Deception (FM 90-2).....	14
Reglamento de la República de Chile, Enmascaramiento, Ocultación y Decepción (MDO-90903). ....	50
Conclusiones parciales. ....	60
Capítulo III.....	62
Decepción, velo y engaño .....	62
La teoría de la decepción. ....	62
Decepción táctica en el Ejército Argentino. ....	73

Conclusiones parciales.....	82
Conclusiones.....	83
Bibliografía.....	85

## **Introducción**

### **Antecedentes y justificación del problema.**

La doctrina vigente en la fuerza con respecto a las operaciones complementarias de velo y engaño deja importantes vacíos, tanto conceptuales como procedimentales.

Se define a las operaciones de velo y engaño de manera imprecisa, otorgando un alcance y relevancia poco significativa respecto del concepto de operaciones de decepción.

### **Planteo del problema.**

La ausencia de doctrina en el ámbito específico acerca de operaciones de decepción, que abarque las medidas de velo y las acciones de engaño en un concepto integral, indica la escasa importancia que se ha dado en el Ejército Argentino, por lo menos en las últimas décadas, a este tipo de operaciones.

Las operaciones de decepción contribuyen sensiblemente al logro de la sorpresa, permiten equilibrar una relación de poder de combate desfavorable o potenciar el propio poder de combate, cuando no sea desfavorable. Su empleo es tan antiguo como el mismo arte de la guerra, y abundan los ejemplos de operaciones y conductores que las han llevado a cabo. Desde el mítico Caballo de Troya o Sun Tsu en un extremo de la historia; hasta su apogeo, durante la Segunda Guerra Mundial, en que cada operación proyectada por los aliados era seguida por un comité en el Reino Unido para detectar posibles filtraciones de información que crearán en el enemigo una idea o percepción de lo que harían los aliados, y en base a ello, diseñar con la suficiente antelación, la operación de decepción contribuyente necesaria (Montagu, 1956).

En cualquier caso que se estudie, el éxito es indiscutible, si se logra el efecto de decepción. Ese éxito se traduce en un ahorro de vidas humanas y medios invaluable

para cualquier fuerza en operaciones.

### **Objetivos generales y específicos.**

**Objetivo general.** Introducir el concepto de operaciones de decepción táctica, ausente en la doctrina del Ejército Argentino, integrado a las medidas de velo y acciones de engaño, determinando características, finalidades, principios, procedimientos y otros elementos distintivos de las mismas.

#### **Objetivos específicos.**

**Objetivo específico Nro 1.** Definir las operaciones de decepción en el nivel táctico y establecer la relación conceptual con las operaciones complementarias de velo y engaño.

**Objetivo específico Nro 2.** Determinar, para el nivel táctico, las características, finalidades, pasos, métodos, objetivos, principios, requisitos y relaciones de las operaciones de decepción con otras operaciones tácticas.

### **Aspectos sobresalientes del marco teórico.**

El marco teórico referencial del presente trabajo se basó en la doctrina vigente en el Ejército Argentino, la doctrina actual conjunta, doctrina de las fuerzas armadas de los Estados Unidos de América y del Ejército de Chile, publicaciones militares de referencia y trabajos de investigaciones de distintos autores.

Los conceptos doctrinarios nacionales sobre el velo y engaño se obtuvieron de los reglamentos de Conducción para el Instrumento Militar Terrestre (Ejército Argentino, 1992), ya derogado, Conducción para las Fuerzas Terrestres (Ejército Argentino, 2014), Terminología castrense de uso en el Ejército Argentino (Ejército Argentino, 2001) y el Glosario de términos para la Acción Conjunta, (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2010).

La doctrina conjunta de los Estados Unidos de América contenida en el manual

Military Deception (Joint Chiefs of Staff, 2012) refleja el estado del arte actual en la materia, en el nivel operacional y táctico, mientras que el manual del Ejército, Battlefield Deception (United States Army, 1988), aunque ya derogado, brindó la principal base de partida desde la cual se ha llevado a cabo una revisión de la doctrina nacional.

En el marco regional, el manual del Ejército de la República de Chile, Enmascaramiento, ocultación y decepción (Ejército de Chile, 2009); aportó un práctico enfoque de la temática en estudio.

Las obras de Marin (2004), Montagu (1956), Risso Patrón (2015) y artículos de publicaciones militares diversas, fueron tomados como puntos de vista teóricos y prácticos, a través de ejemplos históricos de operaciones de decepción ejecutadas.

### **Metodología empleada.**

La metodología empleada fue la investigación y análisis de doctrina propia, extranjera, y de literatura especializada, estableciendo relaciones y definiendo un concepto emergente a ser aplicado a la propia doctrina.

A partir de la revisión de la literatura y los objetivos planteados, se ha determinado que el alcance oportuno para este trabajo sea limitado a comprender de qué se tratan realmente las operaciones de decepción y cuáles son sus características fundamentales.

El trabajo consistió en un estudio exploratorio, por cuanto no existe suficiente material bibliográfico ni doctrina desarrollada en el Ejército Argentino en cuanto a operaciones de decepción, por lo que se revisó y analizó doctrina y literatura extranjera.

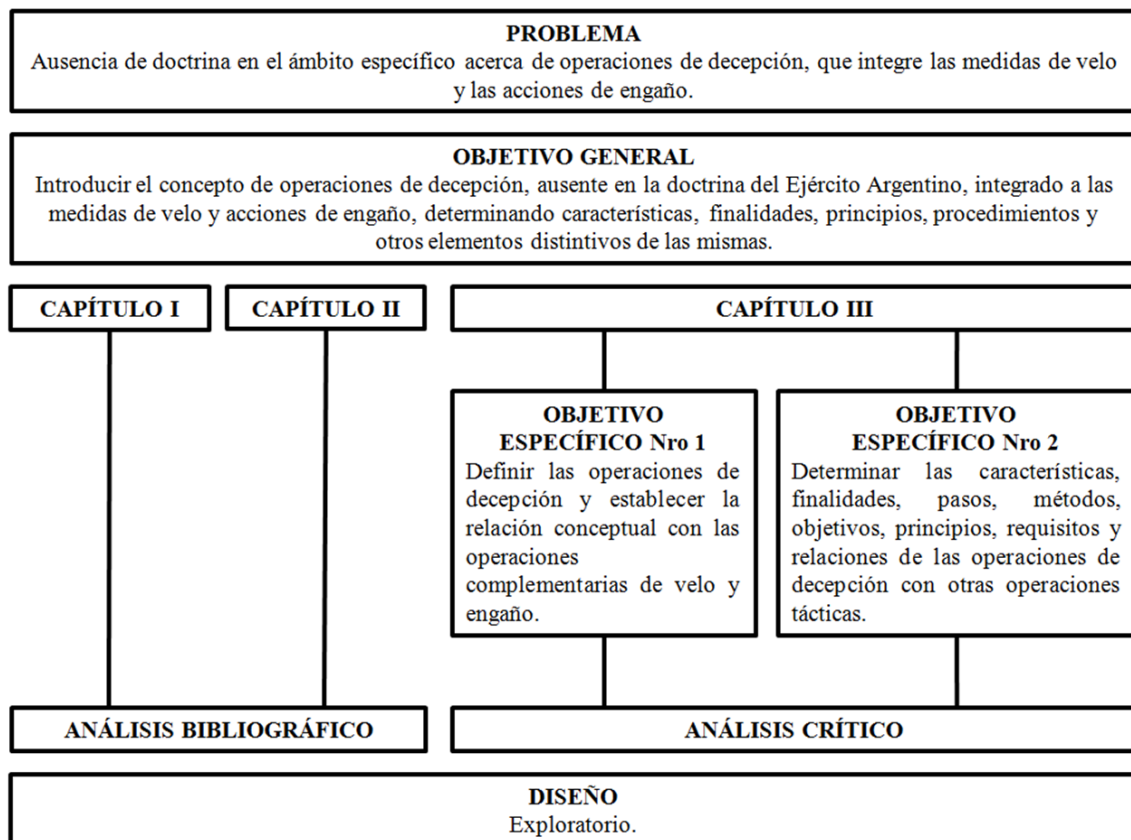
En el primer capítulo se analiza la doctrina nacional relacionada con las operaciones complementarias de velo y engaño, para definir cuáles son sus principales deficiencias, tanto conceptuales como procedimentales.

En el segundo capítulo se analizan las doctrinas de operaciones de decepción de los

ejércitos de Estados Unidos de América y la República de Chile, para poder establecer una comparación que permita determinar qué aspectos de éstas pueden ser incorporados a la propia doctrina.

En el tercer capítulo se definirá en qué consiste una operación de decepción y se establecerán las relaciones entre éstas y las operaciones complementarias de velo y engaño. También se desarrollará una caracterización de las operaciones de decepción en cuanto a finalidades, pasos, métodos, objetivos, principios, requisitos y relaciones con otras operaciones tácticas.

**Esquema gráfico metodológico.**





## **Capítulo I**

### **La doctrina nacional de velo y engaño**

#### **Finalidad del capítulo.**

El presente capítulo tiene por finalidad analizar el estado del arte en materia de doctrina de velo y engaño en el ámbito nacional, específicamente en el Ejército Argentino.

Las conclusiones parciales a las que se arribe, serán utilizadas para establecer una comparación con la doctrina extranjera y demás bibliografía, de manera de arribar a una propuesta de doctrina coherente, en cuanto a definición y caracterización de las operaciones de decepción.

#### **Desarrollo del capítulo.**

En el ámbito específico, serán estudiadas las prescripciones reglamentarias contenidas en el RFP 99-01 Terminología castrense de uso en el Ejército Argentino (Ejército Argentino, 2001), ROB 00-01 Conducción para las Fuerzas Terrestres (Ejército Argentino, 2014), el ROB 00-01 Reglamento de la Conducción para el Instrumento Militar Terrestre (Ejército Argentino, 1992), aunque actualmente derogado, permitirá demostrar el grado de evolución de la doctrina en la materia en estudio.

En el ámbito conjunto, la única referencia al velo y engaño está contenida en el PC 00-02 Glosario de términos de empleo militar para la Acción Militar Conjunta (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2010), en el que se limita a brindar una definición conceptual del término engaño, sin hacer referencia al velo.

#### **RFP 99-01, Terminología castrense de uso en el Ejército Argentino.**

Define al velo como el “Conjunto de medidas destinadas a ocultar un plan,

operación o actividad de reunión de información sobre el enemigo” (Ejército Argentino, 2001, p. 277).

Con respecto al engaño, establece que es el “Conjunto de actividades destinadas a proporcionar al enemigo un cuadro falso de la situación, para desorientarlo e inducirlo a proceder erróneamente o a deducir falsas conclusiones” (Ejército Argentino, 2001, p. 109). Se considera que esta definición es válida , ya que expresa la finalidad fundamental del engaño, que es inducir al enemigo a actuar erróneamente, o en su propio perjuicio. Como se demostrará posteriormente, esta es la única prescripción del ámbito específico que se refiere a acción concreta.

Por otro lado, el término decepción no está contemplado en el citado reglamento.

### **ROB 00-01, Conducción para las fuerzas terrestres.**

#### **Velo y engaño. Conceptos generales.**

De acuerdo a la doctrina vigente, las Operaciones militares se subdividen en Tácticas y Subsidiarias. A su vez, las Operaciones Tácticas comprenderán Operaciones de Combate, Movimientos y Descanso. Dentro de las de Combate, finalmente distingue a las operaciones Básicas de las Complementarias.

Las Operaciones Básicas son las fundamentales, y que definen actitudes tácticas, mientras que las Complementarias son de carácter accesorio y contribuyen al desarrollo de las Básicas (Ejército Argentino, 2014).

El velo y engaño está encuadrado como una operación complementaria, contribuyente al éxito de otra operación, ya sea básica u otra complementaria, en desarrollo (Ejército Argentino, 2014). Cabe aclarar para el caso en estudio, que no sólo es contribuyente a operaciones en desarrollo, sino que también a operaciones a ser ejecutadas. Esta es una característica distintiva de las operaciones de velo y engaño, por

cuanto su éxito está ligado en gran medida a una adecuada anticipación. Este aspecto será desarrollado más en detalle en el tercer capítulo del presente trabajo.

Un nuevo concepto introducido en el mencionado reglamento, es el de “Operaciones Decisivas, de Configuración, y de Sostenimiento y Protección, como una forma de concebir el esquema general de la maniobra” (Ejercito Argentino, 2014, p. III - 29).

Desde este punto de vista, las operaciones de velo y engaño deben ser consideradas como operaciones de configuración, que buscarán crear y mantener condiciones favorables para el desarrollo de las operaciones decisivas.

Precisado cuál es el encuadramiento de las operaciones de velo y engaño en la doctrina vigente, se procederá a analizar qué se entiende por velo y engaño.

Se define al velo y engaño como “una operación complementaria que busca ocultar al enemigo las intenciones o acciones que realizarán las propias fuerzas, a través de la ejecución de una serie de acciones coordinadas y mediante el empleo de medios especiales” (Ejercito Argentino, 2014, p. VIII - 34). A su vez expresa que está comprendido por dos actividades diferenciadas, recíprocas, buscando un efecto único: el velo y engaño. Esta última caracterización es contradictoria, ya que por un lado expresa que velo y engaño son dos actividades diferentes y recíprocas, y luego dice que son un efecto único. Ese efecto único es, como será demostrado y explicado en los capítulos subsiguientes, la decepción.

El velo es definido a similitud del reglamento de Terminología castrense de uso en el Ejército Argentino, como las medidas destinadas a ocultar un plan, operación o una actividad (Ejercito Argentino, 2014).

Sin duda, el velo está íntimamente ligado a la seguridad y a la libertad de acción, por cuanto busca negar al enemigo información propia.

En cuanto al engaño, el reglamento expresa que “es el conjunto de actividades

destinadas a hacer incurrir al enemigo en conclusiones erróneas, mediante la distorsión o falsificación de indicios” (Ejercito Argentino, 2014, p. VIII – 34).

Aquí se encuentra detecta otra imprecisión. El presente reglamento omite referirse a la acción errónea del enemigo que se intenta lograr, expresada correctamente en el manual de Terminología castrense. En opinión del autor, esta definición le resta relevancia y alcance al engaño militar. El engaño debe buscar que el enemigo actúe erróneamente, no limitarse solamente a aspirar a que obtenga conclusiones erróneas, dado que a partir de éstas, podrá optar por obrar en consecuencia o no hacerlo.

### **Finalidad de las operaciones de velo y engaño.**

El reglamento expresa que se busca “Inducir al enemigo a obtener conclusiones erróneas sobre las capacidades e intenciones propias, para reducir o anular la eficiencia de sus operaciones y limitar o retardar su reacción contra las propias operaciones” (Ejercito Argentino, 2014, p. VIII - 34).

Nuevamente queda claro el concepto sostenido por nuestra doctrina, restringido en alcance, sin visualizar un espectro más amplio para el efecto real que puede lograr el velo y el engaño integrados y complementados, funcionando sistémicamente.

Además, se refiere solamente al enemigo, en cuanto a sus operaciones o capacidad de reacción. El efecto integrado de velo y engaño, que posteriormente se definirá como decepción, es reconocido por las fuerzas armadas y países que la llevan a cabo, como multiplicador del poder de combate, como factor contribuyente al logro de la iniciativa, la sorpresa y la seguridad (Merlet Montero, 2010), y demás ventajas que luego serán explicadas.

### **Planeamiento y ejecución.**

Del análisis de este inciso del reglamento, se pueden extraer algunas consideraciones importantes.

Menciona que es esencial contar con información sobre los medios de detección del enemigo susceptibles de ser engañados (Ejercito Argentino, 2014). Realmente, la necesidad de información y conocimiento del enemigo va más allá. Se debe saber qué piensa el enemigo de la propia fuerza; qué capacidades le asigna, qué operaciones cree que puedan ser desarrolladas, etc. En definitiva, se debe conocer cuál es la percepción del enemigo respecto de la propia fuerza; y en esa percepción será basado el plan. Más adelante será tratada la percepción del enemigo como punto de partida en la concepción de una operación de decepción.

De esta necesidad de conocimiento profundo del enemigo surge lógicamente la relación natural que tiene una operación de velo y engaño con el sistema de inteligencia propio. Merlet Montero (2010) sintetiza esta relación en forma precisa, al concluir que la inteligencia deberá enfocarse básicamente en conocer en forma exacta, oportuna y relevante, la percepción y las posibles reacciones del comandante enemigo ante las propias acciones y sobre sus sistemas ISR.<sup>1</sup>

Por lo tanto, deberá existir una íntima coordinación en el planeamiento y desarrollo de la operación entre las áreas de operaciones e inteligencia, fundamentalmente. El sistema de inteligencia brindará información al planificador en forma previa al inicio del planeamiento; y participará activamente en el control del desarrollo y evaluación de los resultados de la operación. Además, será responsable de la elaboración y adopción de las medidas de seguridad de contrainteligencia adecuadas al plan concebido, teniendo especialmente en cuenta aquella información que sea necesaria implantar en el enemigo en forma deliberada, bajo la fachada de una filtración.

Continuando con el análisis del reglamento de Conducción para las Fuerzas Terrestres, éste hace mención en forma tangencial a medidas a adoptar con respecto a

---

<sup>1</sup> ISR: Inteligencia, vigilancia y reconocimiento (por sus siglas en inglés de Intelligence, Surveillance, and Reconnaissance).

control de medios de comunicación social, redes sociales, correo electrónico, y demás sistemas informáticos. No es intención profundizar en este apartado en el presente trabajo, por lo que se hará una simple reflexión: habrá que tener especialmente en cuenta los aspectos legales derivados, las capacidades reales de intervenir en tales asuntos, y el desarrollo de doctrina de operaciones de información. La doctrina conjunta de los Estados Unidos de América contempla a las operaciones de información como el medio por el cual se difundirá la historia de decepción a ser implantada. En la propia doctrina, se podría establecer inicialmente una relación con las operaciones de COSACO<sup>2</sup> prescriptas en el mismo reglamento, pero en forma parcial e imprecisa, ya que todavía no se ha desarrollado la doctrina derivada correspondiente. Las operaciones de información no son contempladas en nuestra doctrina.

Finalmente, cabe mencionar aspectos que se encuentran correctamente establecidos en la prescripción reglamentaria:

**Planeamiento del tiempo.** Teniendo en cuenta tres aspectos: el tiempo disponible para el desarrollo del propio plan, el tiempo necesario para difundir la historia en el sistema ISR enemigo y el tiempo necesario para que el enemigo procese la información y actúe en consecuencia (Ejercito Argentino, 2014). Este apartado es correcto, pero se contradice con el concepto de nuestra doctrina, que enmarca a las operaciones complementarias como aquellas coadyuvantes a operaciones en desarrollo. Resulta claro que si el planeamiento del tiempo es vital para que el velo y engaño resulte efectivo, una característica distintiva de estas operaciones es su aplicación contribuyente a operaciones futuras, fundamentalmente.

**Acciones a ejecutar.** Entre otras, el reglamento menciona: ejecución de otras operaciones tácticas; ejecución de desplazamientos, cargas, transportes, tendientes a

---

<sup>2</sup> Acrónimo de Comunicación Social Aplicativa al Combate.

causar confusión; tráfico de comunicaciones simulado, transmisión de información falsa, transgresiones a las normas de seguridad intencionales; desplazamientos de artillería, ejecución de fuegos, posiciones simuladas; construcción de obras simuladas, movimientos de tierra y trabajos con maquinaria de gran rendimiento, franqueos demostrativos; otras acciones de incursión, demostraciones, o simuladas tendientes a causar confusión (Ejército Argentino, 2014).

### **ROB 00-01, Reglamento de la Conducción para el Instrumento Militar Terrestre.**

#### **Conceptos generales.**

La prescripción expresa que las operaciones de velo y engaño son de carácter complementario y se realizarán durante las operaciones tácticas, a través de múltiples acciones sincronizadas para ocultar al enemigo las verdaderas intenciones propias. Comprende dos actividades diferenciadas que se complementan recíprocamente para producir un único efecto (Ejército Argentino, 1992).

Luego expresa que el velo comprende las medidas destinadas a ocultar un plan, operación o actividad y el engaño está destinado a hacer incurrir al enemigo en conclusiones erróneas mediante la distorsión o falsificación de indicios (Ejército Argentino, 1992).

Nuevamente este reglamento trata el tema en forma superficial e incompleta. En primer lugar, se refiere a que se ejecutarán durante las operaciones tácticas, sin mencionar que su empleo más recurrente será previo al inicio de la operación a la cual contribuye. Luego determina que buscará lograr un único efecto, sin especificar cuál será. Parcialmente lo expresa en el siguiente párrafo, pero cayendo nuevamente en el concepto erróneo, en opinión del autor, de hacer incurrir al enemigo en conclusiones erróneas; cuando lo que se debe buscar es que el enemigo actúe erróneamente, o de

acuerdo al propio plan.

Este concepto incompleto, o parcial, como se ha demostrado, no se ha subsanado en la nueva doctrina básica, el reglamento de Conducción para las Fuerzas Terrestres de 2014, que reemplazó a esta prescripción.

### **Finalidad.**

Aquí, el reglamento expresa adecuadamente una finalidad concreta, que es la de inducir al enemigo a apreciar erróneamente y obligarlo a reaccionar de manera ventajosa para la propia fuerza (Ejército Argentino, 1992). Lamentablemente esta concepción es dejada a un lado en la doctrina de 2014.

### **Planeamiento y ejecución.**

En este apartado no difiere del nuevo reglamento de 2014. En general, como se ha expresado, los lineamientos son correctos, manteniendo los mismos criterios mencionados previamente, en particular lo referido a las percepciones del enemigo, la necesidad de contar con una doctrina de operaciones de información, y la validez de los conceptos de planeamiento del tiempo y los procedimientos a emplear en la ejecución.

Un criterio común a los dos reglamentos expresa que de no ser posible negar información al enemigo, es decir el velo, se deberá proporcionar al enemigo un elevado volumen de ella, con adición de conceptos falsos o erróneos que distorsionen u oculten la real (Ejército Argentino, 1992) y (Ejército Argentino, 2014), lo que se entiende por engaño, a fin de inducirlo a proceder desacertadamente. Se aprecia aquí una mezcla de conceptos que se intentará explicar a continuación: el engaño no reemplaza ni enmienda la incapacidad de negar la información, entiéndase velo. Son dos actividades de distinta naturaleza y para este caso, complementarias. El velo debe ser una actitud constante en toda actividad operacional y llevada a cabo por todas las tropas; mientras que el engaño será la difusión de aquella información seleccionada específicamente para lograr una



finalidad; pero de ninguna manera reemplaza al velo. La combinación de estas dos acciones dará como resultado el efecto deseado que luego se denominará decepción, y se materializa en la acción desacertada llevada a cabo por el enemigo.

### **Conclusiones parciales.**

De lo analizado en el capítulo se pueden considerar las siguientes conclusiones de relevancia:

El velo y engaño no debe limitarse solamente a las operaciones en desarrollo, sino que su máximo provecho estará dado en la ejecución de estas operaciones en apoyo y contribuyentes a operaciones futuras.

Se debe abandonar el concepto de que el engaño busca inducir al enemigo a arribar a conclusiones erróneas. Siempre se debe aspirar a que actúe erróneamente, en consonancia al propio plan.

La base desde la cual debe partir la concepción de estas operaciones es la percepción del enemigo respecto a las propias fuerzas. Cabe aclarar que este aspecto será desarrollado más profundamente en el Capítulo III.

La doctrina nacional no tiene en cuenta la sinergia que se desprende de la interacción de las medidas de velo y las acciones de engaño, por lo que el concepto completo de operaciones de velo y engaño carece del alcance y la relevancia que realmente podría tener. Consideradas en forma sistémica, surge de su sinergia un tercer elemento superior a los efectos aislados de velo y engaño, la decepción.

Finalmente, es claro que en más de dos décadas no ha evolucionado en forma cierta la concepción doctrinaria de estas operaciones, y no hay evidencias de que el Ejército Argentino dimensione los contundentes beneficios que, en cuanto a economía de fuerzas y como factor potenciador del propio poder de combate, aportan al comandante.

## **Capítulo II**

### **Doctrina extranjera de decepción**

#### **Finalidad del capítulo.**

En el presente capítulo se analizarán las doctrinas de operaciones de decepción de los ejércitos de Estados Unidos de América y la República de Chile, para posteriormente llegar a determinar qué aspectos de éstas pueden ser incorporados a la propia doctrina.

#### **Reglamento del Ejército de los Estados Unidos de América, Battlefield Deception (FM 90-2).**

Este reglamento de carácter específico y del nivel de la conducción táctica, si bien ha sido derogado, representa para el tema en estudio un excelente punto de partida para la actualización de la propia doctrina, dado que prácticamente no se encuentra desarrollada, tal como se ha expresado en el Capítulo I.

Cabe aclarar que serán analizados solamente los capítulos que guarden relación con el tema y objetivo acotados del trabajo en desarrollo.

#### **Capítulo 1.**

En su introducción establece la importancia de revitalizar el arte perdido, tal como lo expresa. Indica que a lo largo de la historia hay un beneficio potencial que puede ser logrado mediante el empleo de la decepción en las operaciones. Los más grandes conductores la han utilizado y han logrado de manera eficaz imponer esfuerzos desmedidos a sus enemigos. La decepción potencia notablemente la eficacia de combate (United States Army, 1988). Pero admite que incluso cuando estas operaciones brindaron grandes beneficios a las fuerzas norteamericanas en combate en el pasado, en

la actualidad han caído en desuso. Los motivos por los cuales han dejado de tener relevancia en el Ejército de EEUU no es tema de estudio en el presente trabajo, pero demuestra la actitud de un ejército con vasta experiencia de combate, que decide en el año 1988, dar nueva fuerza en la doctrina a las operaciones de decepción.

Luego enuncia una serie de preconceptos que contribuyeron a que las operaciones de decepción dejaran de ser tenidas en cuenta, refutando cada uno de ellos con fundamentos fácticos, de suma utilidad para quien no crea en el valor de la decepción:

**La sorpresa guarda relación con la suerte.** La experiencia de combate refleja que las operaciones de decepción son verdaderas generadoras de la sorpresa. El estudio de enfrentamientos desde 1914 demuestra que la decepción casi siempre incrementó la sorpresa; mientras que en los casos en que no hubo una operación de decepción contribuyente, la sorpresa se logró solamente en el 50 % de los casos (United States Army, 1988).

**La decepción es una parte trivial en la guerra y no es para verdaderos soldados.** El General George Patton, escribió en 1945 que el velo y engaño deben ser una parte integral del planeamiento de cualquier campaña (United States Army, 1988).

**El gran desarrollo de las capacidades de reunión de información ha destruido la posibilidad de engañar a un adversario sofisticado.** Por el contrario, cuanto mayor sea la capacidad del enemigo en ese aspecto, mayor será la posibilidad de proporcionarle información falsa (United States Army, 1988).

**La decepción es sólo para combatientes.** En la guerra de Yom Kippur en 1973, los egipcios llevaron a los israelíes al borde de la derrota. La ofensiva egipcia fue precedida por aproximadamente 150 acciones de engaño tanto políticas como militares. Un equipo especial de 40 integrantes comenzó a planificar en febrero de 1973 el plan para la invasión de octubre. Este planeamiento incluyó actividades de construcciones

simuladas, informes falsos y otras actividades no relacionadas al combate (United States Army, 1988).

### **Definición de decepción táctica.**

Son operaciones ejecutadas por el nivel Componente Terrestre del Teatro de Operaciones y elementos dependientes para desorientar a los decisores mediante la distorsión, encubrimiento y falsificación de indicadores de las propias intenciones, capacidades y disposiciones.

Además determina que el objetivo de las operaciones de decepción es inducir a los comandantes enemigos a ejecutar acciones de orden táctico y operacional favorables a y explotables por las propias fuerzas.

Las finalidades que persiguen dependen de los factores como ser misión, enemigo, terreno, tropas y tiempo disponible. En ese orden, algunas de ideas las finalidades aplicables a la mayor parte de las situaciones podrán ser:

- Contribuir a un plan de decepción del nivel operacional, dándole coherencia a la historia de decepción.
- Encubrir un incremento o redespigue de fuerzas o sistemas de armas que el enemigo haya detectado.
- Bloquear la percepción enemiga y la identificación de nuevas fuerzas o armas que se introduzcan en combate.
- Desviar la atención del enemigo hacia otras actividades.
- Sobrecargar la capacidad enemiga de obtención y análisis de información.
- Crear en el enemigo la impresión de ser fuerte donde realmente se es débil y de ser débil donde realmente se es fuerte.
- Provocar acostumbramiento en el enemigo respecto de patrones de conducta propios que puedan ser explotados operacionalmente en el momento adecuado.

- Confundir al enemigo en cuanto a tamaño, actividad, lugar, unidad, tiempo y equipo, intención o tipo de misión a ejecutar por propias tropas (United States Army, 1988).

### **Fallas en las operaciones de decepción.**

Se pueden agrupar en dos grandes categorías: las fallas derivadas de la detección del engaño por parte del blanco de la operación; y las relacionadas al diseño y/o aplicación inadecuados de la operación.

Más allá de estas categorías, la operación de decepción puede fallar por diversas causas, como la adopción de medidas efectivas de protección, o contra decepción; incompleta o errónea interpretación del sistema de inteligencia enemigo; incompleto o incorrecto planeamiento de la operación; canales inadecuados para transmitir la historia de decepción; no haber considerado variables relevantes en el proceso de planeamiento; evaluación incorrecta de la reacción del blanco; historia de decepción poco creíble por ser demasiado sofisticada para ser recibida o demasiado simple para ser creída; incapacidad del blanco para actuar de la manera deseada, incluso habiendo creído el engaño; tiempo insuficiente para que el engaño sea procesado adecuadamente; y finalmente, la mala suerte (United States Army, 1988).

### **La batalla aeroterrestre.**

El empleo de la decepción refuerza la capacidad de lucha, e incide sobre los principios básicos de la batalla aeroterrestre de agilidad, sincronización, iniciativa y profundidad.

Permite a las propias fuerzas tomar la iniciativa y hacer reaccionar al enemigo a las propias operaciones; sacar provecho de los errores, recursos mal empleados o mal dispuestos del enemigo; extender las operaciones propias a las operaciones en la propia retaguardia enemiga; y afectar el empleo de sus reservas.

La sincronización con la operación principal es un principio fundamental para el éxito de las operaciones de decepción.

Por su propia naturaleza, estas operaciones implican asumir riesgos calculados, con la finalidad de obtener una ventaja táctica y operacional sobre el enemigo. La adecuada planificación de los engaños en los diferentes niveles permite presentar al enemigo un campo de batalla secuenciado de la manera en que la propia fuerza necesite que éste lo vea e interprete.

Tanto en el ataque como en la defensa, la decepción permite al comandante el óptimo empleo de los medios, en el momento decisivo y en el lugar adecuado. El éxito en el engaño potencia el factor sorpresa.

En acciones defensivas, la decepción permitirá brindar al enemigo un dispositivo y capacidades propias que oculten las verdaderas debilidades.

En las operaciones ofensivas, incrementa el espíritu ofensivo, brinda mayor libertad de acción y permite al comandante disponer de mayor cantidad de modos de acción alternativos y capacidad de actuar más rápidamente que el ciclo de decisiones del enemigo, obligándolo a reaccionar a falsas disposiciones, intenciones o capacidades propias.

Las operaciones de decepción deben ser parte integral del proceso de planeamiento de las operaciones principales, debiendo estar correctamente sincronizadas con éstas para lograr el efecto deseado sobre el enemigo.

Asimismo, las actividades funcionales como guerra electrónica, apoyo de fuego, inteligencia e ingenieros, deben estar insertos en el plan táctico o de operaciones y además sincronizar sus tareas con el plan de decepción, de manera de brindar el apoyo tendiente al logro de ambos objetivos, el operacional y el de decepción (United States Army, 1988).

## **Comando, control y contramedidas de comunicaciones.**

El engaño táctico es una base importante para el empleo de los medios C3CM<sup>3</sup> en la batalla aeroterrestre. En el campo de batalla, el engaño se emplea conjuntamente con los otros componentes del C3CM: interferencias, seguridad en las operaciones y destrucción física de medios.

En las operaciones el engaño puede ser empleado para afectar el sistema C3<sup>4</sup> enemigo, a través de la inserción de información falsa que afecte el proceso de toma de decisiones del enemigo, que distorsione su capacidad de responder a la realidad actual.

Los medios electrónicos de decepción pueden inducir al enemigo a obtener datos erróneos de blancos y ubicaciones, que influirán en una degradación del sistema C3, dudas respecto del sistema de obtención y análisis de información y ejecución de incorrectas maniobras, emplazamientos y decisiones de sostenimiento enemigos.

También la decepción puede ayudar a proteger el propio sistema C3, anulando o degradando la capacidad de adquisición de blancos, obligándolo a develar sus posiciones de apoyo de fuego, incrementar la seguridad de las propias operaciones y enmascarando la verdadera intención (United States Army, 1988).

## **Piedras angulares de la decepción táctica.**

Esta doctrina contempla lo que denomina piedras angulares de la decepción táctica, que son pilares importantes para el desarrollo de las operaciones, que deben ser comprendidos profundamente y aplicados. Están divididos en tres grandes grupos: apoyo de inteligencia, integración y sincronización y seguridad de las operaciones (United States Army, 1988).

**Apoyo de inteligencia.** La amenaza a las operaciones propias por parte del apoyo de

---

<sup>3</sup> Comando, control y contramedidas de comunicaciones.

<sup>4</sup> Comando, control y comunicaciones.

inteligencia enemigo acentúa la importancia de emplear las estimaciones de la propia inteligencia en desarrollo de los planes de operaciones y tácticos. La necesidad de inteligencia oportuna y precisa es tan importante para las operaciones de decepción como para las de combate. Para asegurarse que las propias operaciones sean vistas por el enemigo como factibles y reales, será necesario conocer los siguientes interrogantes: ¿Cuáles son los ciclos de decisión e inteligencia del oponente? ¿Qué tipo de información falsificada será propenso a aceptar como válida? ¿Cuáles son las fuentes de obtención que emplea? ¿De qué manera buscará confirmar la información? ¿Cuánto tiempo le podría insumir modificar un plan o una operación en curso?

La respuesta a estas preguntas requerirá del sistema de inteligencia la mencionada oportunidad y precisión, durante la planificación, la ejecución y la evaluación de la operación. También será necesaria una adecuada retroalimentación que permita constatar en tiempo real el nivel de aceptación, por parte del enemigo, del propio engaño (United States Army, 1988).

**Integración y sincronización.** Una vez determinado que el que el enemigo es susceptible al engaño, y cuál será el objetivo, se comenzará a integrar y sincronizar las acciones componentes de la operación de decepción con la operación de combate principal.

De este modo se puede inferir que no debe haber nunca un plan de decepción desarrollado en forma aislada de la operación de combate principal.

La sincronización debe incluir el control centralizado sobre el desarrollo del plan, y ejecución de las operaciones de decepción con las operaciones de combate. El éxito de las operaciones de engaño requerirá, en muchos casos, la integración acciones de combate real, apoyo de combate, apoyo de fuego, servicios para apoyo de combate, y comando y control.



Estas operaciones serán una responsabilidad del campo de operaciones. El G3/S3<sup>5</sup> elaborará el planeamiento de las operaciones de decepción (United States Army, 1988).

**Seguridad en las operaciones.** La seguridad es igualmente importante para la decepción, como lo es para cualquier otra operación de combate. Las operaciones de seguridad apoyarán a la decepción mediante la eliminación o reducción de los indicadores que revelen las verdaderas propias intenciones o mostrando una intención falsa.

En general, teniendo en cuenta que el objetivo principal de la decepción es influir en el comandante enemigo, las operaciones de seguridad brindan la capacidad de observar y analizar a la propia fuerza con el fin de identificar vulnerabilidades y los perfiles que se están presentando realmente al enemigo.

Las operaciones de seguridad, tal como están presentadas en esta doctrina, son netamente contribuyentes al velo, es decir a la preservación de las propias intenciones y planes.

Finalmente, las operaciones de seguridad deben ocultar la propia información específica, preservar los medios y fuentes de obtención de información y los procesos de decisión (United States Army, 1988).

### **Sorpresa y seguridad.**

La decepción, empleada correctamente, contribuye al logro de la sorpresa, mejorando así significativamente la oportunidad éxito de la operación principal.

El engaño se puede utilizar previamente a las operaciones, durante los períodos de hostilidades y durante la guerra abierta. El comandante militar se enfrenta al desafío de lograr la sorpresa sobre el enemigo para el mantenimiento de la seguridad. La sorpresa no es tomar al enemigo desprevenido, sino lograr que éste no tenga tiempo para

---

<sup>5</sup> Denominación empleada para designar al Oficial de Operaciones de un estado mayor o plana mayor.

reaccionar con eficacia (United States Army, 1988).

### **Doctrina.**

Se debe asumir que cualquier adversario potencial está bien versado en la propia doctrina, de la forma en que se conducen las operaciones. El enemigo esperará que las unidades se comporten de cierta manera, y si se alejan demasiado, sus analistas de inteligencia cuestionará esas conductas. Por lo tanto, el engaño debe ser consistente con las normas doctrinarias y cómo las unidades aplican sus procedimientos en el combate.

Si la percepción que tiene el enemigo de la propia doctrina y la doctrina en sí son diferentes, se deberá basar la decepción en su percepción de la doctrina. El planificador exitoso es el que aborda el problema poniéndose en el lugar del enemigo y desarrolla una historia creíble, desde este punto de vista, es decir, coincidente con su percepción (United States Army, 1988).

**Patrones.** Son indicadores de procedimientos que dan a una unidad determinada un perfil operativo, es decir, cómo las unidades ejecutan la doctrina. Los analistas enemigos utilizan estos patrones para identificar las unidades y poder predecir sus intenciones. Una vez que el enemigo observa un patrón en las actividades de una unidad, éste espera seguir observando ese patrón. Por lo tanto, los cambios en un patrón podrán inducir al enemigo a cuestionar la actividad propia, por lo que es importante utilizar estrictamente los patrones establecidos en el plan de decepción.

Por ejemplo, un comandante que realmente planea realizar un ataque simulado por la izquierda y llevar a cabo el ataque principal por la derecha; inicialmente podría ordenar a sus unidades planificar un ataque simultáneo. Durante los preparativos del ataque, las unidades subordinadas ejecutarán sus patrones normales para esta acción. El enemigo observará que su oponente se prepara para un ataque simultáneo, por sus patrones. Cuando sea apropiado, el comandante podría cambiar su orden y ejecutará el ataque

simulado por la izquierda y el principal por la derecha, obrando en forma contraria a lo que el enemigo esperaba. Si la oportunidad fue correcta, no tendrá tiempo de reacción. Como se puede apreciar, es sumamente importante que el enemigo vea lo que espera ver (United States Army, 1988).

Una segunda consideración es la posibilidad de crear deliberadamente patrones en los planes de engaño. El empleo repetido de una técnica particular, podrá establecer un nuevo patrón. Esto podrá ser explotable a través de los engaños subsiguientes. La variedad y la creatividad son vitales para el éxito (United States Army, 1988).

### **Factores.**

Los siguientes factores deben ser cuidadosamente considerados en la planificación de las actividades de decepción. Su valor se mantiene a lo largo de la historia de manera inmutable (United States Army, 1988).

**Política.** La decepción no se lleva a cabo como un fin en sí mismo. Debe apoyar otros planes reales, operaciones y objetivos.

**Objetivo.** Es imprescindible determinar un objetivo específico realista, y claramente definido. Todas las acciones de engaño deben contribuir a la consecución del objetivo.

**Planificación.** La operación de decepción deberá abordarse a partir de una orientación inicial del comandante a su órgano de planeamiento. Los planificadores de la operación de decepción deben estar bien informados sobre el proceso de planificación operacional y las operaciones en desarrollo.

**Coordinación.** Debe haber una estrecha coordinación entre el plan de engaño y el plan de operaciones correspondiente. Las actividades deben coordinarse con otras agencias y comandos que apoyan la operación y/o puedan verse afectados o puedan afectar la decepción.

**Tiempo.** Deberá ser suficiente para permitir la planificación engaño completo de

una manera ordenada; la necesaria coordinación; impartir las órdenes de ejecución de tareas a las unidades involucradas; presentar la historia de decepción a los órganos de comando enemigos a través de su sistema de inteligencia y permitir al enemigo la toma de decisiones para reaccionar de la manera deseada o a seguir un modo de acción en particular.

**Seguridad.** Es un requisito obligatorio. La situación verdadera o el plan real no deben ser revelados al enemigo. Las fuerzas amigas no implicadas no deben tener conocimiento del engaño. Los detalles de una operación de decepción deben ser protegidos mediante acceso limitado y otras medidas apropiadas. Aunque la necesidad de estrictas medidas de seguridad se debe mantener, estas restricciones de seguridad no deberían impedir la planificación oportuna, la coordinación y la ejecución de las operaciones.

**Realismo.** Toda la información falsificada o engañosa proporcionada al enemigo debe ser realista.

**Flexibilidad.** La capacidad de reaccionar rápidamente a los cambios en la situación y modificar la acción de decepción es imprescindible.

**Inteligencia.** El engaño debe basarse en las mejores estimaciones respecto de las capacidades de los recursos de obtención del enemigo, de su proceso de toma de decisiones, de sus probables intenciones y reacciones.

**Capacidades del enemigo.** El enemigo debe ser capaz de ejecutar la acción deseada en el plan de decepción.

**Capacidades propias.** Las capacidades de las fuerzas amigas, tal como sean representadas en la operación de engaño deben coincidir con las estimaciones del enemigo.

**Fuerzas y Personal.** Las fuerzas y el personal reales necesarios para poner en

práctica el plan de engaño deben ser ponderados de manera de no afectar las capacidades de la fuerza que ejecute la operación principal.

**Medios.** El engaño debe ser transmitido a través de todos los medios posibles y disponibles.

**Supervisión.** La planificación y ejecución de una operación de engaño deben ser supervisadas continuamente por el planificador. Todas las acciones deben ser correlacionadas con el objetivo y aplicarse en el momento adecuado.

**Enlace.** Debe haber un enlace constante entre planes, operaciones, inteligencia, comunicaciones y demás personal necesario para asegurar que el plan se desarrolla armónicamente.

**Retroalimentación.** Debe implementarse un método fiable de retroalimentación para corroborar la reacción enemigo ante el engaño. Su precisión aumentará las posibilidades de éxito en las operaciones. En este sentido, será fundamental el apoyo de inteligencia a tiempo para obtener dicha retroalimentación (United States Army, 1988).

### **Entrenamiento.**

La capacitación en el engaño ofrece beneficios añadidos a los comandantes. La formación en este arte contribuye a la comprensión del tiempo que lleva realizar tareas específicas; del tipo de indicadores que el enemigo buscará para determinar las propias capacidades e intenciones, entre otros aspectos.

La formación es una manera de dominar las técnicas de engaño para que en el momento en que sea necesario puedan ser aplicadas adecuadamente.

Las guerras se libran con las habilidades aprendidas a través de la educación, ejercicios, experiencia operativa, y la auto preparación. Debido a diversos motivos, la instrucción en tiempos de paz y los ejercicios en el terreno tienden a perder de vista algunas de las duras lecciones de la guerra. La necesidad esencial del control del

secreto y la información en la guerra, son algunas de las lecciones a menudo olvidadas.

La decepción sólo funcionará en combate si se ha practicado durante la paz.

En las guerras del futuro, es poco probable que haya tiempo para volver a aprender las lecciones de la historia después de que comience la lucha. Los enfrentamientos iniciales pueden decidir el resultado de la guerra. El desarrollo de programas de formación en el Ejército ayudará a asegurar que esas lecciones sean aprendidas en tiempos de paz (United States Army, 1988).

### **Componentes de las operaciones de decepción.**

Las operaciones de decepción se planifican de una manera similar a la de las operaciones de combate estándar. Cada componente de la decepción es aplicable para los niveles operacional y táctico, solamente variarán en su alcance. Los componentes de las operaciones de decepción serán: el objetivo, el blanco, la historia, el plan, y los eventos (United States Army, 1988).

**Objetivo.** El objetivo es el fin último de la operación de decepción. Será presentado como una misión. El objetivo especifica qué acción o falta de acción del enemigo se debe lograr en un lugar o tiempo específico en el campo de batalla, como un resultado directo de la operación de engaño propia. Los objetivos se relacionarán directamente con acciones inapropiadas y respuestas que se desee que el enemigo tome. Estas acciones serán explotadas por las operaciones de combate propias.

**Blanco.** El blanco de las operaciones de engaño es el enemigo decisor o comandante. Él tiene la autoridad para tomar la decisión de que se ejecutará en respuesta al engaño.

El blanco de la operación puede ser abordado de dos maneras: el decisor enemigo en su persona física, si sus patrones de comportamiento son conocidos y predecibles; o el comandante enemigo desde el punto de vista doctrinario, si no se conocen los patrones

de comportamiento del decisor real enemigo.

El engañador se centrará en los procesos de reunión de información del enemigo y en su ciclo de decisión.

**Historia.** La historia de decepción es la información falsa o manipulada relativa a intenciones, capacidades o disposiciones propias que se desea hacer creer al enemigo.

**Plan.** El plan de engaño contiene las operaciones específicas, dispositivos, o secretos que serán utilizados para transmitir la historia de engaño al blanco. Toma la forma de un plan de operaciones estándar. Se incluye en el anexo de decepción de la orden de operaciones.

**Eventos.** Son indicadores propios y acciones que presentan las partes específicas de la historia de decepción a los medios de obtención de información del enemigo. Algunos eventos de engaño, dado el enemigo y situación propia, pueden ser descritos como no acción o de acción demorada. Por ejemplo: podría demorarse el movimiento hacia adelante de las bases logísticas o el apoyo de la artillería, hasta momentos antes de un ataque deliberado (United States Army, 1988).

### **Capítulo 3.**

Este capítulo se refiere a las operaciones de decepción en el Nivel Táctico.

En su introducción expresa que los comandantes tácticos planean y preparan las próximas batallas y combates de acuerdo con los términos de la batalla establecidos por el plan de campaña del nivel operacional. Las batallas se llevan a cabo por los cuerpos y divisiones. Los combates se libran por las brigadas y unidades. Las operaciones tácticas requieren la concurrencia de esfuerzos entre los cuerpos y divisiones mediante la ejecución de operaciones cercanas, profundas y en la propia retaguardia.

Las tareas de los comandantes tácticos serán: coordinar los ataques en la profundidad del dispositivo enemigo con los ataques a sus unidades de vanguardia;

emplear la aproximación indirecta y las acciones sobre los flancos para lograr la sorpresa táctica; asegurar el apoyo ininterrumpido de artillería de campaña, defensa aérea, apoyo aéreo, ingenieros, inteligencia militar y unidades logísticas; evitar la conformación de objetivos rentables para el enemigo; evitar posiciones que pueden llegar a ser aisladas como resultado de la maniobra enemiga o de sus fuegos; permanecer informados a fin de ejecutar ajustes en el plan y mantener los medios alistados para reaccionar ante oportunidades o amenazas.

El comandante táctico es el catalizador que ejecuta con los medios disponibles, para lograr el éxito en las batallas y combates, a fin de satisfacer el estado final operacional.

Las condiciones fijadas para la batalla por los niveles más altos deben ser explotadas tácticamente en la mayor medida posible. La explotación táctica exitosa implica, entre otras cosas, el uso de aproximaciones indirectas y la decepción (United States Army, 1988).

**Planificación de la decepción táctica y su ejecución.** La clave para la planificación táctica exitosa es la anticipación de los acontecimientos futuros de la batalla y la preparación para enfrentar contingencias. Las operaciones de decepción son esenciales en el proceso de planificación táctica para el logro de una adecuada anticipación y para enmascarar las propias opciones de maniobra. En la práctica, los engaños pueden jugar un papel importante en: el enmascaramiento de los desplazamientos de las formaciones tácticas; inducir al enemigo calcular erróneamente objetivos propios o áreas a retener; inducir al enemigo calcular erróneamente las propias zonas, sectores y áreas de responsabilidad; creación nociones erradas de formaciones tácticas y dispositivos de las fuerzas.

Los comandantes tácticos explotarán las condiciones de la batalla del nivel operacional, evitando fortalezas del enemigo, atacando sus debilidades, y la obteniendo



la sorpresa. Para ello deberán: fingir y demostrar el uso de aproximaciones directas a los objetivos, mientras que en realidad emplearán aproximaciones indirectas; fingir, demostrar y mostrar dispositivos de ataque frontal, mientras que se buscará atacar por el flanco, sobre elementos de comando y control y facilidades logísticas; fingir los ejes de avance de helicópteros de ataque, la caballería aérea, y unidades de asalto aéreo; demostrar y desplegar elementos simulados de artillería de campaña, defensa aérea, ingenieros y unidades logísticas para mejorar las opciones de supervivencia de unidades reales; cuando debido a la situación se requieran cambios en el plan táctico, ocultar estos cambios con operaciones de decepción (United States Army, 1988).

**Operaciones cercanas.** Estas operaciones implican la lucha entre las fuerzas enfrentadas y las reservas locales disponibles de ambos bandos.

Los engaños empleados en operaciones cercanas pueden ser planificados de antemano o ser espontáneos; deben centrarse en facilitar el esquema de la maniobra táctica y de apoyo de fuego; deben ser localizados, con efectos deseados inmediatos durante la batalla (United States Army, 1988).

Los comandantes en general organizan sus esfuerzos principales con todos los medios disponibles. Además los suelen complementar con ataques secundarios que buscan el engaño respecto del verdadero esfuerzo principal. Si el esfuerzo principal falla o una oportunidad se presenta durante el combate, se podrá explotar dicho engaño reconfigurándolo como un nuevo esfuerzo principal, debiendo siempre los comandantes estar en capacidad de cambiar el esfuerzo rápidamente.

La correcta disposición de las reservas para estar en condiciones de apoyar, ya sea el esfuerzo principal o el secundario, tiene dos propósitos: impedir correctas conclusiones enemigas sobre la ubicación del esfuerzo principal mediante la evaluación de la ubicación relativa de la reserva respecto de la primera línea; inducir al enemigo a

posicionar su reserva en un lugar desde el cual pueda apoyar tanto al ataque principal y como al secundario, pero no pueda influir decisivamente en ninguno (United States Army, 1988).

**Operaciones profundas.** Se emplean para atacar a las fuerzas enemigas que puedan llegar a influir en las operaciones cercanas, pero no están todavía en contacto. El ataque exitoso contra estas fuerzas permitirá aislar el campo de combate; alterará el tempo de la batalla; y preservará la libertad de acción de las propias fuerzas.

La decepción en apoyo de las operaciones profundas buscará facilitar la exposición de las fuerzas enemigas en la retaguardia para atacarlas; facilitar su enfrentamiento en un momento y lugar que no afecte el desarrollo de las operaciones cercanas; demorar, desorganizar o desviar fuerzas enemigas (United States Army, 1988).

**Operaciones en la propia retaguardia.** Buscarán preservar la libertad de acción del comandante y asegurar el apoyo ininterrumpido a las operaciones. Los elementos de retaguardia, cuyo apoyo al esfuerzo principal es vital, deberán recibir la más alta prioridad para su protección, mejorando así su capacidad de supervivencia.

Las operaciones de decepción en apoyo de las operaciones en la propia retaguardia se pueden emplear para mostrar una falsa acumulación de medios logísticos en la zona, posiciones de artillería de campaña y de defensa aérea simuladas, o el aumento de la capacidad de supervivencia de las unidades (United States Army, 1988).

**Relación entre los planes de decepción operacional y tácticos.** Los planes de decepción operacionales facilitan la realización de campañas y operaciones principales estableciendo las condiciones en que se buscará librar la batalla. Los planes tácticos de decepción buscan explotar la situación táctica inmediata a la que se enfrenta el comandante táctico. Aunque las organizaciones tácticas no están impedidas de desarrollar operaciones de decepción independientes, las operaciones de decepción

táctica por lo general serán parte componente de los planes operacionales de decepción.

Los planes de decepción tácticos no deben desarrollarse aislados de los planes operacionales por las siguientes razones:

- Los planes de decepción operacional establecen las condiciones de la batalla en la que los comandantes tácticos combaten: la magnitud de la fuerza enemiga; su composición y dispositivo; la misión propia y la actitud esperada a adoptar por el enemigo ante el engaño; el lugar y momento en que se libraré la batalla; y los objetivos tácticos. Estos factores manipulados por el plan operacional influyen directamente en la obtención de información del enemigo, su ciclo de decisión, y los procedimientos de comando y control de los comandantes tácticos; buscando lograr una ventaja favorable en los resultados tácticos de batalla.
- Los planes de decepción operacional deben contener tareas y eventos a ejecutar por los comandos tácticos subordinados al comandante operacional. Por lo tanto, deben garantizar que los planes a nivel táctico no trabajen con objetivos opuestos entre sí.
- Los planes de decepción operacional podrían requerir un comando táctico subordinado que proporcione apoyo a otro comando táctico subordinado para satisfacer tareas relacionadas con decepción de este último. Los planes de engaño tácticos deben, por lo tanto, ser coordinados a nivel operacional para asegurarse de que no están trabajando con objetivos redundantes (United States Army, 1988).

## **Capítulo 5.**

El capítulo estudia los medios de decepción.

Estos están constituidos por los métodos, los recursos y las técnicas utilizadas para transmitir o negar información al enemigo. La decepción requiere proporcionar indicadores falsos al enemigo. Si el ataque secundario debe ser interpretado como un

ataque principal, como parte del engaño, la unidad que lo ejecuta debe dar al enemigo la evidencia de que es el ataque principal. El enemigo recogerá su información del campo de batalla a través de métodos visuales, olfativos, sonoros, y electrónicos (United States Army, 1988).

**Medios visuales.** Gran parte de la inteligencia del enemigo se basa en lo que se observa en el terreno o se ve mediante fotografías aéreas. Por lo tanto, el engaño visual eficaz es fundamental para la propagación de la historia de decepción. La evidencia visual por sí sola, sin embargo, no logrará engañar al enemigo. Debe ser integrada con los medios olfativos, sónicos, y electrónicos, además del desplazamiento de unidades.

La capacidad de obtención de información del enemigo determinará la combinación necesaria; por lo que resulta vital conocer esa capacidad. Dado que el enemigo no puede observar todo el campo de batalla en forma continua, los esfuerzos de engaño visual deben ser destinados a medios específicos de obtención conocidos del enemigo. Las actividades de obtención del enemigo lo deben llevar a aceptar la acción de engaño como nuestra verdadera intención (United States Army, 1988).

**Maquetas y señuelos.** Dos medios de uso común en el engaño visual son los maniqués o maquetas y los señuelos. Un maniquí o maqueta es una imitación de un objeto determinado en el campo de batalla. Un señuelo se utiliza para desviar la atención del enemigo fuera de un área importante. Cuando se utiliza un maniquí o maqueta para llamar la atención del enemigo hacia otro sector, también se denominará señuelo. No es necesario contar con equipos especialmente fabricados para su uso como maniqués o maquetas; estos se pueden construir empleando recursos rudimentarios. La distancia desde la que el enemigo observará los objetos dispuestos determinará el grado de realismo necesario.

La actividad de engaño visual debe presentar una imagen realista y completa; debe

presentar también el movimiento vehicular y de personal. La evidencia de ocupación de un lugar por parte de tropas también debe estar representada. La basura y otros desechos deben estar dispersos en la zona.

Mediante la comparación de fotografías tomadas en diferentes momentos, el enemigo puede detectar fácilmente una falta de movimiento. El engaño se debe completar mediante el movimiento de maniqués o señuelos, la operación de equipos, y si es posible, por la actividad de algunas tropas reales para mostrar evidencias de ocupación. Estas actividades deben continuar durante la oscuridad y a pesar de las inclemencias del tiempo (United States Army, 1988).

***Enmascaramiento.*** El enmascaramiento es un elemento importante en las operaciones de engaño. Su finalidad es evitar que el enemigo logre observar las evidencias de la verdadera operación.

Los propios medios se esconderán, mezclarán con el terreno, o disfrazarán para evitar que el enemigo observe sus actividades reales. Sin embargo, cuando se emplea el engaño visual, se puede camuflar la totalidad o parte de un objeto militar real o falso para proyectar el efecto deseado. Se puede también camuflar intencionalmente mal algún medio u objeto para que el enemigo pueda observar lo que se desea mostrarle (United States Army, 1988).

***Generación de humo.*** El humo siempre llama la atención, por lo que el enemigo probablemente esté observando en cuanto éste se genere. El humo ayuda a confundir al enemigo, creando un elemento de sorpresa que el comandante puede utilizar a su favor.

El apoyo a las operaciones de decepción mediante el humo se podrá emplear para:

- Ocultar las unidades amigas y sistemas de armas individuales durante acciones ofensivas. Esto permitiría al comandante maniobrar con la cobertura de una pantalla y engañar al enemigo respecto de su fuerza y ubicación.

- Simular instalaciones o situaciones, unidades o actividades que normalmente emplean humo.
- El cegamiento de observadores enemigos y reducción de la eficacia de medios de adquisición de blancos.
- Simulación de daños. El daño simulado puede inducir al enemigo a detener o disminuir el número y la fuerza de sus ataques en lo que él cree que es una instalación ya neutralizada o destruida. Puede ser eficaz en refinerías de petróleo, centrales eléctricas, puentes, ferrocarriles, almacenes y otras instalaciones de gran tamaño.
- Simulación de actividades en un sitio donde no las hay realmente.
- Simular niebla para hacer creer que una pequeña unidad es más grande, o simular niebla cuando la visibilidad en el campo de batalla podría desenmascarar señuelos instalados (United States Army, 1988).

***Personas y cosas.*** El uso de posiciones previamente preparadas aumenta el realismo de engaño visual. El intercambio de elementos simulados por reales dentro y fuera de estas posiciones puede neutralizar o atenuar la sospecha de que la actividad observada es un engaño. Es especialmente importante intercambiar los elementos reales y falsos si el engaño debe ser sostenido durante largos períodos de tiempo (United States Army, 1988).

***Falso versus verdadero.*** Si se pretende que el enemigo crea que una actividad de engaño propia es real, éste debe poder ser visto. Sin embargo, se debe tener en cuenta que la visibilidad de la actividad de engaño no sea demasiado obvia, de lo contrario el enemigo no va a aceptar el engaño como una actividad real. Mientras se está desarrollando una actividad de decepción, es fundamental que las actividades reales se oculten de la vista del enemigo (United States Army, 1988).

**Medios olfativos.** El engaño olfativo es la propagación de olores. Los olores propagados durante un engaño deben ser consistentes con los aspectos visuales, sonoros y electrónicos. Uno de los factores que afectan el uso de medios olfativos es la proximidad al enemigo. El enemigo debe estar lo suficientemente cerca de las propias unidades para oler los olores propagados del campo de batalla. Este medio debe complementar la historia de decepción. Algunos olores comunes a todas las fuerzas militares pueden ser: comida, explosivos, combustibles, aceites, lubricantes (United States Army, 1988).

**Medios sónicos.** El engaño sónico es la propagación de sonidos para reproducir ruidos característicos del campo de combate. Lo que el enemigo ve, debe ser reforzado por lo que oye. Si se desea representar una unidad propia a la vigilancia enemiga, los sonidos y ruidos de vehículos y de equipos deben coincidir con los realmente serían utilizados por la unidad que se simula, dado que el enemigo normalmente los conocerá.

Los dispositivos utilizados para propagar el engaño sonoro pueden ser objetos reales o bien simuladores. Los sonidos reales deberán ser mezclados con los reproducidos artificialmente. Además, los sonidos utilizados deben provenir de lugares lógicos en los cuales el enemigo aceptará como reales. Deben ser compatibles con sus orígenes supuestos. Los medios sónicos también deben coincidir con los visuales, presentes en el engaño. La eficacia de los métodos sónicos se incrementa en la noche o cuando el punto de origen es oscurecido por medios artificiales como el humo. La gama de emisiones sónicas dependerá de las condiciones climáticas, la vegetación, la topografía, la temperatura y la humedad (United States Army, 1988).

**Medios electrónicos.** Los medios de engaño electrónico se utilizan para manipular, falsificar y distorsionar los sensores enemigos. Varias técnicas muy útiles pueden ayudar al comandante táctico a plasmar el engaño. Éstas incluyen: el engaño electrónico

de manipulación, el engaño electrónico de simulación, y el engaño electrónico imitativo.

Normalmente las operaciones de engaño electrónico se llevan a cabo como parte de una operación mayor. El personal que realice el engaño electrónico debe estar especialmente entrenado y capacitado para garantizar que todas las firmas electrónicas sean coordinadas con otros eventos del engaño. Los planificadores deberán recordar que lo que capte electrónicamente el enemigo debe estar de acuerdo con lo que ha visto, oído, y olido.

Cuando se emplea el engaño electrónico, es crucial que estos esfuerzos de engaño estén destinados a la amenaza específica. Por lo tanto, el engaño electrónico debe estar dirigido contra las capacidades conocidas de obtención del enemigo (United States Army, 1988).

### **Recursos.**

Los recursos disponibles para las operaciones de engaño sólo están limitados por la necesidad operativa y la imaginación del planificador. Los equipos y unidades reales, equipo rescatado o equipo fuera de servicio, y los dispositivos de engaño especializados pueden y deben ser usados por los planificadores de engaño para lograr un producto eficaz (United States Army, 1988).

**Dispositivos específicos.** Los dispositivos de engaño especializados incluyen: dispositivos de radiofrecuencia que se utilizan para simular electrónicamente; dispositivos de señuelos multiespectro que simulan las firmas físicas y de infrarrojos de equipos y de vehículos; indicadores de blancos fijos y móviles que proporcionan la señal de radar de un vehículo estacionado o en movimiento (United States Army, 1988).

**Materiales de decepción.** Se pueden dividir en dos partes: los que contribuyen a ocultar lo real, y los que ayudan a retratar lo falso.

**Ocultar lo real.** La base de cualquier engaño exitoso es ocultar la situación real a los



sensores enemigos. Estos sensores abarcan un amplio rango, desde de un jefe de patrulla de reconocimiento con sus prismáticos hasta plataformas espaciales. Las técnicas y materiales para prevenir la detección más comúnmente utilizados son:

- Enmascaramiento.
- Pantallas supresivas y absorbentes se emisiones electrónicas.
- Generación de humo.
- Protección y / o enmascaramiento de diversos tipos de emisores.
- Empleo del terreno para enmascarar unidades y movimientos.
- Procedimientos técnicos de seguridad de las comunicaciones.
- Guerra electrónica.

Las capacidades de los sensores del enemigo y el propio tiempo de exposición determinan el nivel de seguridad necesario para ocultar con éxito la situación real. La decepción táctica de hoy debe ser capaz de engañar a un sistema de inteligencia de alta tecnología, como ser: satélites de imágenes de alta resolución; vehículos aéreos no tripulados; radares; reconocimiento aéreo táctico; radio localizadores; sensores magnéticos, sonoros y de calor; radares de imagen; dispositivos infrarrojos (United States Army, 1988).

***Retratar lo falso.*** Los métodos más comunes a emplear por elementos tácticos para representar lo falso se pueden dividir en dos categorías: visuales y electrónicos.

El tiempo de exposición tendrá un gran efecto en cómo planear el engaño visual. Un ataque aéreo a baja altura tendrá poco tiempo para determinar si un tanque señuelo es verdadero o falso. Sin embargo, es probable que ese mismo tanque señuelo no logre engañar a intérpretes fotografía de infrarrojos, a menos que contenga un generador de infrarrojos para engañar a ese sensor en particular.

Las defensas aéreas, radares y artillería de campaña son objetivos prioritarios, muy

vulnerables a los ataques aéreos. Por estas razones, el uso de señuelos para representar este tipo de unidades constituirá un medio muy efectivo. Los señuelos de vehículos y equipos que se han diseñado y utilizado en el pasado, incluyen inflables, señuelos plásticos, de espuma de poliestireno y fibra de vidrio.

Los dispositivos y técnicas de engaño deben ser capaces de engañar a una gran variedad de sensores de sofisticada tecnología (United States Army, 1988).

### **Técnicas.**

Se utilizan cuatro técnicas básicas de engaño para presentar la historia de decepción: fintas<sup>6</sup>, demostraciones, artimañas y pantallas.

**Fintas.** Es la técnica de decepción más común. Es ofensiva por naturaleza y requiere el enfrentamiento con el enemigo con el fin de aparentar un ataque principal realista.

La finta es un ataque con objetivo limitado, que varía en magnitud desde una incursión a un ataque secundario, debe contribuir al cumplimiento general de la misión y engañar al enemigo. Un ataque secundario es una finta cuando se presenta ante el enemigo como el esfuerzo principal. Cuando un ataque principal es presentado al enemigo como parte de una historia de decepción, se lo considerará también una finta.

Las fintas se emplean con éxito para varios propósitos, fundamentalmente para lograr que el comandante enemigo emplee sus fuerzas de segundo escalón incorrectamente, causando que estas se alejen del ataque principal hacia la finta, o para mantener dicha fuerza en ese lugar; para que haga maniobrar sus fuegos de apoyo en una dirección diferente a donde se encuentra el verdadero esfuerzo principal del propio ataque; para que el enemigo revele sus fuegos defensivos, causando su ejecución prematura.

Una finta podría no ser el engaño principal. Una serie de fintas recurrentes, en lugar

---

<sup>6</sup> Según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, *finta* es un ademán o amago que se hace con intención de engañar a alguien.

de un solo evento, podrían utilizarse, por ejemplo, mediante ataques frecuentes para hostigar al enemigo, confundirlo, y hasta cierto punto, provocar que se descuide, por comenzar a acostumbrarse a un patrón de actividad propia, que lo llevará reducir o incluso anular su grado de alistamiento para cuando el ataque principal se concrete realmente.

Pueden llevarse a cabo antes o durante la verdadera operación. Por lo tanto, la verdadera operación debe ser considerada en la determinación del tiempo necesario para la finta, además del tiempo estimado para el comandante enemigo reaccione de la manera deseada.

Una finta que tenga por objetivo lograr que el enemigo desplace fuerza en una dirección o lugar deseado, debe iniciarse con adecuado tiempo de anticipación al ataque principal, de modo que en el momento en que éste se inicie, las fuerzas enemigas blanco de la finta se encuentren fuera del área de influencia.

Una finta realizada simultáneamente con el ataque principal puede hacer que el enemigo desvíe su atención y, posiblemente, una parte de sus fuerzas y fuegos de apoyo.

Una finta realizada después de que el ataque principal se ponga en marcha puede aferrar fuerzas del enemigo en su actual ubicación. Frente a una nueva amenaza, el enemigo tendrá mayor incertidumbre acerca de la ubicación del esfuerzo principal (United States Army, 1988).

**Demostraciones.** Esta técnica es una demostración de fuerza en el campo de combate donde no se busca una decisión. Es similar a la finta, con una excepción: no hay contacto con el enemigo al cual se dirige. Puede llevarse a cabo con el propósito de engañar al enemigo mediante una demostración de fuerza con la expectativa inducirlo a tomar un modo de acción desfavorable.

Mientras que la demostración tiene ciertas ventajas sobre la finta, carece de realismo del ataque que caracteriza a la finta.

Algunas de las ventajas de una demostración son: ausencia de contacto físico con el enemigo; no siempre es necesaria una fuerza completa para ejecutarla, dado que no se hace contacto con el enemigo; permite el uso de dispositivos de simulación, en lugar de elementos reales para engañar a los medios de obtención del enemigo.

Las desventajas de una demostración son: dificultad de transmitir una historia de decepción convincente y sin contacto con el enemigo; mayor probabilidad de ser identificada como un engaño.

En esencia, una demostración intenta obtener respuesta del enemigo en una zona donde se exhibe una fuerza amiga; pero como el enemigo reacciona, la fuerza amiga se retira sin comprometerse (United States Army, 1988).

**Artimañas.** Son trucos destinados a engañar al enemigo para obtener una ventaja. Se caracterizan por exponer deliberadamente información falsa a los medios de obtención enemigos. Van desde simples trucos tácticos empleados por soldados individuales hasta acciones estratégicas empleadas por las naciones (United States Army, 1988).

**Pantallas.** Una unidad puede ser empleada para llevar a cabo una pantalla como una forma de propagar la historia de decepción. Para ello, la unidad presenta una producción estática al sistema de vigilancia enemigo. Durante la ejecución de una pantalla, la unidad puede utilizar simulaciones, disfraces, representaciones, o cualquier combinación de los mismos (United States Army, 1988).

**Simulaciones.** En una simulación, objetos o sistemas que en realidad no existen se proyectan en el campo de batalla. Estas proyecciones tienen diferentes requisitos para la lograr ser convincentes, dependiendo de la proximidad de la observación enemiga, de

los equipos de detección empleados, y la cantidad de enmascaramiento utilizado.

Instalaciones logísticas, aeródromos, campos de aterrizaje, emplazamientos de defensa aérea y de artillería de campaña, de misiles, puentes y fortificaciones de campo se logran simular con éxito.

Las simulaciones también son útiles cuando el objetivo de decepción es atraer el fuego enemigo. La simulación puede violar deliberadamente uno o más de los principios de enmascaramiento, revelando el engaño a la observación del enemigo, mientras que el objeto real, si es que existe, permanece oculto.

También puede ser útil mostrar conjuntos de señuelos en posiciones de armas, sobreexponiendo deliberadamente su falsedad. Una vez que estas posiciones han sido identificadas como falsas por el enemigo, pueden ser ocupadas como posiciones reales.

**Disfraces.** Un disfraz implica la alteración de un objeto para lograr que se vea como algo más. Dado que muchos objetos o instalaciones militares son extremadamente difíciles de ocultar completamente, puede ser más fácil y efectivo disfrazar su apariencia.

Puede contribuir a que objetivos de alto valor propios como tanques, artillería, misiles, y camiones cisterna, parezcan ser de poco o ningún valor.

**Representaciones.** Una representación presenta al enemigo una unidad que no existe o de un tipo diferente que en la realidad. Unidades asociadas con una actividad o escalón particular, se pueden usar para mejorar una operación de decepción. Por ejemplo, la presencia de elementos de una unidad de apoyo de combate que apoyan doctrinalmente una unidad blindada puede dar credibilidad a una historia de engaño que representa a una unidad blindada en un área en particular. Es considerada un acto en sí mismo, y por lo general incluye el uso de disfraces y simulaciones (United States Army, 1988).

## **Capítulo 6.**

Este capítulo se refiere al empleo de la decepción en las operaciones de combate.

El engaño se debe utilizar de forma selectiva. No es prudente intentar un engaño con cada operación. Debe existir una oportunidad de éxito para el engaño funcione, y esta oportunidad no se manifestará en cada situación. Además, el uso indiscriminado del engaño puede degradar su importancia entre las fuerzas propias. Esto puede conducir a una planificación y ejecución estereotipada. Aún así, la oportunidad de una operación de decepción exitosa puede aparecer durante la realización de prácticamente cualquier tipo de operaciones militares (United States Army, 1988).

### **Operaciones ofensivas.**

En la ofensiva, el comandante debe movilizar y desplegar sus fuerzas, manteniendo la seguridad; a fin de preservar la sorpresa. Una estricta seguridad generalmente puede proteger el desarrollo de una acción de magnitud limitada. Sin embargo, por sí sola no podrá ocultar operaciones a gran escala.

La decepción se utiliza en las operaciones ofensivas para ayudar a alcanzar la sorpresa y de esta manera, mejorar en gran medida su capacidad ofensiva.

Una consideración importante en el engaño táctico es que debe ser capaz de ejercer alguna influencia sobre el campo de batalla. Mostrar la evidencia física al enemigo de una intención particular propia, es la forma más convincente para propagar la historia de decepción. La capacidad de ejecutar alguna iniciativa ofensiva aumenta significativamente las opciones de engaño. Las operaciones ofensivas, entonces, son medios ideales para la planificación y ejecución de una amplia variedad de operaciones de decepción.

Para ser más eficaz, el engaño debe ser empleado en un entorno en el que las propias fuerzas disponen de más opciones que el enemigo. Por ejemplo, si es capaz de

defenderse eficazmente contra todas las avenidas de aproximación disponibles, entonces una operación de decepción tendría escaso valor. A medida que la propia influencia sobre el campo de batalla comienza a aumentar, las opciones y, por lo tanto, la oportunidad para el engaño empiezan a aumentar. Como la influencia del enemigo comienza a disminuir, su capacidad de obtención de información se degrada cada vez más por el creciente control del campo de batalla. En consecuencia, su capacidad para evaluar las propias capacidades e intenciones se torna incierta. Entonces, las oportunidades para el engaño siguen aumentando.

Los procedimientos establecidos hacen las operaciones de combate más fácil de realizar. Pero también permiten que el enemigo pueda anticipar los propios movimientos. Estos procedimientos resultan en patrones, y estos modelos ofensivos son conocidos por el enemigo. Muchos comandantes han mejorado considerablemente sus capacidades ofensivas aplicando variaciones engañosas para estos patrones (United States Army, 1988).

Los siguientes son ejemplos de técnicas de engaño para operaciones ofensivas; pero también se aplican a otras maniobras.

**Señuelos.** La planificación debe incluir el empleo de señuelos para alimentar el sistema de inteligencia del enemigo. Debe permitir la detección visual y sonora de los mismos. Además, deben usarse suficientes emisores electromagnéticos e infrarrojos. Esto proporciona indicadores acerca de la magnitud de la fuerza simulada (United States Army, 1988).

**Fuegos de preparación y bombardeos.** Al prepararse para un ataque, ejecutar fuegos de preparación y bombardeos aéreos en un grado normal o alto de intensidad también en avenidas de aproximación diferentes a la que utilizará el ataque principal. Esto puede confundir y engañar al enemigo en cuanto a la verdadera dirección de

ataque (United States Army, 1988).

**Reemplazo de maquetas y maniqués.** El movimiento de medios de artillería en distintas posiciones de apoyo y su exposición deliberada serán signos de la preparación para una operación; y pueden engañar al enemigo haciéndole creer que se está por llevar a cabo una operación en un área donde en realidad no se ejecutará.

Se puede, al amparo de la oscuridad o en condiciones de visibilidad reducida, cambiar la posición de las piezas de artillería, o reemplazar las piezas reales por maquetas o señuelos, manteniendo la actividad en el lugar de engaño presenciado por el enemigo. Mediante el uso de simuladores de flash o cargas explosivas junto con algunas piezas reales que quedan en posición, el enemigo seguirá creyendo que se está preparando un ataque en la zona (United States Army, 1988).

**Procedimientos normales.** Intensificar las actividades de patrulla y reconocimiento en zonas distintas de las del ataque principal también puede confundir al enemigo. Sin embargo, sus actividades no deben variar con los procedimientos normales en la medida en que revelarán que usted se está preparando un engaño (United States Army, 1988).

### **Operaciones defensivas.**

El engaño se utiliza en la defensa para ocultar los verdaderos lugares donde las fuerzas defensoras ocupan las principales posiciones en el campo principal de combate y para engañar al enemigo. Al ocultar la verdadera ubicación se minimizan las pérdidas. Un engaño exitoso puede provocar que el enemigo ataque o despliegue prematuramente sus fuerzas.

La creación de objetivos falsos para hacer que el enemigo desperdicie sus esfuerzos de reconocimiento, adquisición de blancos y ejecución de los fuegos, será una actividad coordinada para todas las fases de la defensa.

En la defensa, la inercia es verdaderamente la aliada de la decepción. Si, por



ejemplo, el enemigo se ha resuelto por un modo de acción, es más fácil convencerlo de seguir ese curso en lugar de alterar sus planes o tácticas. Las operaciones ofensivas se caracterizan por la planificación y la velocidad de ejecución deliberada. Una operación de engaño exitosa realizada por un defensor puede resultar en el despliegue en un lugar poco apropiado, y el enfrentamiento con las fuerzas enemigas en un momento y lugar menos ventajoso para ellos (United States Army, 1988).

**Evitar los modelos.** Al igual que en la ofensiva, los propios patrones defensivos también son bien conocidos por el enemigo. Si se quiere engañar al enemigo o negarle información sobre nuestras actividades, se debe alterar ese patrón. Una opción válida es seguir los procedimientos establecidos típicos en zonas no destinadas a la defensa real (United States Army, 1988).

**Posicionamiento engañoso de fuerzas.** Usando una carta topográfica, el enemigo puede determinar la distribución normal de los puestos de mando, instalaciones logísticas, de artillería de campaña y posiciones de las unidades de una defensa con precisión razonable.

Un analista de inteligencia del enemigo puede hacer lo mismo. Por lo tanto, se debe considerar la ubicación de instalaciones en áreas insospechadas o menos obvias.

En la verdadera posición defensiva, las unidades deben preparar las posiciones y su enmascaramiento para protegerse contra la observación terrestre y aérea. Esto debe hacerse incluso si su ubicación es detrás de la línea de contacto (United States Army, 1988).

**Posiciones de artillería ocultas.** El ocultamiento hábil de la artillería puede sumar significativamente a la sorpresa y en definitiva, para el éxito de la defensa. Los observadores enemigos están entrenados para buscar indicios de las unidades de artillería de campaña.

Las posiciones de artillería deben prepararse antes de la llegada de la unidad y deben ser ocupados durante períodos de visibilidad reducida. El ocultamiento puede ser mejorado moviendo a la artillería en escalones. En las posiciones de las baterías, las armas deben ser dispersadas a intervalos irregulares. Las firmas electromagnéticas de las unidades de artillería son extensas; por lo tanto, se deben hacer esfuerzos para reducirlas, mientras que las mismas se replicarán en otros lugares (United States Army, 1988).

**Posiciones simuladas.** Los señuelos son extremadamente importantes en la planificación del engaño. Podrán emplearse señuelos bidimensionales o tridimensionales. También se podrá utilizar elementos disponibles a nivel local como postes de teléfono y de cercas, troncos, cilindros de municiones u otros objetos para la fabricación de señuelos. La simulación de sitios de misiles, con su equipo electrónico asociado, es difícil; sin embargo, los dividendos pueden ser grandes (United States Army, 1988).

**Huellas.** Las huellas de vehículos son una preocupación especial cuando se usa el engaño en operaciones defensivas. Desde las actividades de reconocimiento hasta la llegada de las tropas, se debe realizar un detallado control de las huellas dejadas por el personal y los vehículos. La explotación de fotos aéreas por parte del enemigo, comparando imágenes de los días consecutivos le permitirá localizar las propias unidades y sus posiciones si las huellas no se han borrado. Cuando las huellas son inevitables, deben seguir más allá del verdadero destino, a un sector de finalización lógica pero no real.

Las áreas que no estén realmente ocupadas por fuerzas o instalaciones defensivas deben mostrar huellas vehiculares apropiadas. Una cuidada selección de estas áreas, acompañada por el despliegue de señuelos, puede atraer un gran número de ataques

aéreos y de artillería (United States Army, 1988).

### **Operaciones retrógradas y otras operaciones tácticas.**

El engaño es sumamente necesario para reducir la vulnerabilidad inherente al movimiento retrógrado de una unidad. Se debe utilizar para ayudar a mantener el secreto durante el movimiento y para ayudar en el logro de la sorpresa en el reposicionamiento de la unidad (United States Army, 1988).

**Operaciones retrógradas.** Una fuerza retrógrada puede infligir un castigo importante y causar un retraso considerable al enemigo a través del uso adecuado del engaño. El comandante debe aprovechar al máximo la oscuridad y otras condiciones de visibilidad reducida.

Se pueden emplear campos de minas simulados de manera muy eficaz para frenar y/o canalizar el ataque enemigo. Los campos de minas ficticios son más eficaces cuando se los mezcla con los reales en todo el campo de batalla.

Las posiciones de retardo se pueden establecer en lugares que no sean los más óptimos como posición defensiva. Cuando el enemigo ataca las posiciones esperadas, puede ser atacado por el fuego desde estos lugares menos probables. Este engaño se puede mejorar en gran medida mediante el establecimiento de señuelos en el área simulada y el enmascaramiento de las posiciones reales.

La planificación de la operación retrógrada incluye la coordinación de las actividades de guerra electrónica para ayudar en los aspectos de engaño. Por ejemplo, antes del movimiento retrógrado, la unidad podría establecer un patrón de interferencias por períodos de tiempo. Utilizado varias veces al día, con un tiempo adecuado previo al movimiento retrógrado, puede causar que el enemigo se acostumbre a las medidas electrónicas y no otorgue un significado especial a la activación de los emisores de interferencias en el momento de la retirada real.

Se puede considerar tener algunos miembros de los estados mayores o planas mayores para la confección de órdenes de operaciones o demás documentos falsos. Si surge una oportunidad, estos documentos serán abandonados deliberadamente para que el enemigo los obtenga. Se debe tener en cuenta que las circunstancias que rodeen el descubrimiento de esas órdenes filtradas, en definitiva, determinarán el grado de éxito de este tipo de artimaña.

También se pueden ejecutar preparativos para un ataque, cuando en realidad se esté realizando una operación retrógrada; complementándolos con engaños de comunicaciones, sónicos y señuelos (United States Army, 1988).

**Relevo.** Es una de las operaciones militares más difícil de ejecutar. La seguridad es la clave para el éxito en estas operaciones complejas. Dos o más unidades que estén ocupando temporalmente el mismo terreno, constituyen blancos muy vulnerables y rentables. Los planes de decepción de las unidades involucradas deben coordinarse para evitar resultados inesperados y/o no deseados. Un engaño adecuado mejorará las condiciones y otorgará mayor libertad de acción. Normalmente se intentará hacer creer al enemigo que no hubo o habrá un relevo. Para ello, con una adecuada antelación, el personal de la unidad que releva, relacionado con las comunicaciones, guerra electrónica y demás actividades afines, deberán adelantarse e integrarse con la unidad a relevar, para que haya una continuidad en el patrón de las emisiones, a fin de no generar sospechas.

La unidad relevada deberá mantener hasta último momento el patrón normal de actividad en las posiciones, mientras que la que releva, asumirá los patrones de hostigar, interdictar, patrullar, y demás actividades.

Todas las instalaciones o emplazamientos de retaguardia que en el relevo no sean intercambiados, sino retirados definitivamente, deberían ser reemplazados por señuelos

o maquetas (United States Army, 1988).

**Operaciones en la propia retaguardia.** Para entender la relación de la decepción en las operaciones en la propia retaguardia, se deben considerar los siguientes aspectos: la amenaza enemiga en la zona de retaguardia; y las actividades de inteligencia en apoyo del engaño en la zona de retaguardia.

Es esperable que el enemigo ejecute operaciones en la propia retaguardia, para causar confusión, pánico, interrupción de los abastecimientos, degradación de la actividad militar y civil y afectar la voluntad de lucha. Normalmente serán ejecutados por individuos o grupos altamente capacitados.

Los blancos para las operaciones de decepción en la propia retaguardia serán por lógica, los medios de obtención de inteligencia humana; ya que estarán infiltrados en el propio territorio.

La contrainteligencia será vital para desarrollar indicadores o advertencias con respecto a la amenaza enemiga de fuerzas de operaciones especiales y actividades terroristas. Es fundamental que las operaciones de contrainteligencia en desarrollo y las operaciones especiales de contrainteligencia no entren en conflicto con los esfuerzos de engaño dirigidos contra los medios humanos enemigos. Además, los esfuerzos dirigidos contra los medios humanos, deben coordinarse con y apoyar a los esfuerzos de engaño dirigidos contra los medios de inteligencia electrónica y de inteligencia de imágenes enemigos. Esto asegurará que el enemigo reciba información que sea consistente y creíble desde un punto de vista multidisciplinar.

El objetivo de la decepción en apoyo de las operaciones en la propia retaguardia es negar la información fáctica al enemigo, para llevarlo a perder el elemento sorpresa, fundamental para la penetración efectiva de la propia zona de retaguardia (United States Army, 1988).

## **Reglamento de la República de Chile, Enmascaramiento, Ocultación y Decepción (MDO-90903).**

Esta publicación del año 2009 es de carácter específico del Ejército de la República de Chile. Consta de 14 capítulos, de los cuales será analizado en profundidad el capítulo XIII, referido a la decepción.

En su introducción expresa claramente que a pesar de los avances tecnológicos, de las modernas técnicas que se puedan emplear para el enmascaramiento o la decepción, el hombre no ha dejado de ser la pieza clave en el sistema de inteligencia, vigilancia, seguridad, adquisición de objetivos y reconocimiento.

En las conclusiones expresadas en la página 16, enfatiza la necesidad de crear y desarrollar una conciencia en la aplicación de las medidas de enmascaramiento y decepción en todos los integrantes de la fuerza, y no solamente en los niveles jerárquicos (Ejército de Chile, 2009).

En el capítulo I, se define a la decepción como:

El conjunto de medidas que se toman con el fin de engañar al adversario por medio de la manipulación, distorsión y falsificación de la realidad, con objeto de encauzarlo a tomar decisiones que sean perjudiciales para sus intereses. La decepción es un multiplicador de la fuerza, comprende planificación, entrenamiento y ejecución. (Ejército de Chile, 2009, p. 1-1)

### **Capítulo XIII.**

Toda operación de decepción consta de una un destinatario, una finalidad y una historia.

El destinatario es el comandante adversario, es quien podrá tomar las decisiones que permitan lograr la finalidad perseguida por el plan de decepción.

La finalidad es la acción o inacción que se espera que tome el adversario. En algunas

situaciones se buscará que el comandante enemigo crea estar en ventaja o dirija su esfuerzo en una dirección equivocada; mientras que en otras se buscará que adopte resoluciones que favorezcan la propia operación.

La historia es lo que se desea transmitir al adversario, para que crea o deje de creer. Se proporciona al enemigo información falsa para que aprecie en forma incorrecta. En todo caso la historia debe ser creíble, sencilla, verificable y coherente (Ejército de Chile, 2009).

### **Finalidades de la decepción.**

Las operaciones de decepción buscarán: conseguir la sorpresa; mantener la seguridad; proporcionar libertad de acción al comandante, engañando al comandante enemigo; persuadir al comandante enemigo a adoptar un modo de acción perjudicial a sus intereses y explotable por la propia fuerza; reducir las bajas propias y economizar fuerzas y recursos.

Para el logro del éxito será condición necesaria conocer el sistema de inteligencia del adversario, la finalidad que este persigue, crear una historia creíble e impedir que conozca las propias intenciones (Ejército de Chile, 2009).

### **Niveles de aplicación.**

Se podrá ejecutar en los niveles estratégico, operacional y táctico, siendo este último el que abarca todas las medidas para engañar a un adversario del mismo nivel.

En base a los niveles, el reglamento distingue dos clases de decepción: la elemental, o medidas de decepción; y la de conjunto u operaciones de decepción.

La decepción elemental, en los niveles individual y de unidades buscará sorprender y engañar a los sensores, sistemas de armas o al propio soldado adversario. No exige un plan elaborado, sino una definición de limitaciones o la aplicación de simples procedimientos.

La de conjunto, propia de los niveles estratégico u operacional, busca confundir al comandante adversario. Requiere la elaboración de un plan para cada acción concreta u operación de simulación, que con otras medidas constituyen el plan de decepción. Esta clase de decepción buscará inducir al comandante enemigo a: reajustar su dispositivo, favoreciendo la propia maniobra; apreciar erróneamente el propio dispositivo e intenciones; consumir munición; desviar sus fuegos del propio esfuerzo principal; suponer una fortaleza del propio dispositivo no acorde a la real (Ejército de Chile, 2009).

### **Procedimientos de decepción.**

Considera los siguientes procedimientos:

**Fintas.** Acciones ofensivas que implican el contacto con el enemigo, buscando determinadas reacciones. Se ejecutan antes o durante el ataque principal.

**Demostración de fuerzas.** Manifestaciones de fuerza sin buscar el contacto con el enemigo. Son planeadas en tiempo y espacio para hacer creíble el engaño, economizando fuerzas que se puedan emplear para otros fines.

**Ardid o artimañas.** Entrega deliberada de información o indicio falso para que el adversario cometa errores. Son acciones concretas dirigidas fundamentalmente a los medios de obtención del enemigo.

**Simulación.** Actividades para representar o aparentar acciones, unidades o instalaciones que realmente no existen (Ejército de Chile, 2009).

### **Principios de la decepción.**

Los define como técnicas que requieren constante perfeccionamiento como consecuencia de los incesantes adelantos técnicos.

Expresa que para que una operación de decepción tenga razonables probabilidades de éxito, se deberá atender a estos principios:



**Finalidad.** Debe estar claramente definida, especificando el resultado esperado que contribuya a las operaciones de combate.

**Control centralizado.** Es indispensable coordinar todas las acciones previstas para el logro del éxito.

**Preparación.** Todas las medidas deberán prepararse cuidadosamente calculando cada reacción del enemigo.

**Credibilidad.** Debe ser acorde al modelo de conducta que el enemigo espera de la propia fuerza.

**Verificable.** La información falsificada se debe presentar al enemigo por todos los medios posibles que el enemigo pueda explotar.

**Flexibilidad.** Aprovechar las reacciones del enemigo, tanto esperadas como inesperadas. En caso de fracaso o éxito parcial, se debe estar en condiciones de cambiar o abandonar el plan preservando su objetivo original.

**Oportunidad.** Debe ejecutarse de modo que la reacción del enemigo se produzca en el momento adecuado. Es necesario considerar el tiempo necesario para que la falsa información sea obtenida y procesada. No debe tener tiempo suficiente para reaccionar adecuadamente.

**Seguridad.** Controlar la difusión de la información. La historia de decepción no debe comprometer la seguridad, y al mismo tiempo, la falta de seguridad no debe generar sospechas en el adversario (Ejército de Chile, 2009).

### **Plan de decepción.**

El plan de decepción puede originarse en el nivel estratégico o en el operacional y se coordinarán con los planes a nivel táctico, complementarios de los anteriores, asegurándose de que no existan contradicciones entre los mismos. Para ello, en todos los escalones de planificación debe revisarse el objetivo de dos niveles superiores; esta

revisión asegura que la planificación de cualquier unidad no comprometa los esfuerzos de decepción superiores.

Todo plan de decepción puede originarse por una orden del escalón superior, ser consecuencia de una necesidad emanada por el comandante, o bien, el resultado del estudio de las medidas de seguridad correspondientes a una operación (Ejército de Chile, 2009).

### **La decepción y la firma<sup>7</sup> de las operaciones militares.**

Todas las operaciones militares tienen su propia firma o huella cuando son observadas por el ojo humano o por cualquier otro tipo de sensor.

Dependiendo del sensor, las operaciones militares tienen firma visual, electrónica, acústica, térmica o láser. Estas firmas proveen de amplia información a la observación y adquisición de objetivos por parte del adversario. La operación de decepción deberá manipular, distorsionar y falsificar la firma de la operación real. Del análisis de la firma de la operación adversaria, se puede deducir su reacción ante las actividades de decepción.

La firma de la operación es siempre un conjunto de las firmas de los elementos materiales y humanos constituyentes de la operación (Ejército de Chile, 2009).

### **Actividades de decepción.**

Se considera fundamental para el plan de decepción asignar misiones a los elementos dependientes, los cuales pueden estar por entero dedicados al cumplimiento de dicho plan o las misiones de decepción solo serán una más de las que tengan asignadas.

**Actividad nocturna.** Normalmente la preparación de posiciones y concentración

---

<sup>7</sup> Entiéndase como firma, a la emisión característica de cada tipo de equipo, material o vehículo. Es característica de cada emisor, y pueden ser térmicas, infrarrojas, radar, láser, acústica o visual. Su análisis permite identificar al emisor, comparándolo con una base de datos de firmas de cada tipo.

de fuerzas tendrá lugar durante la noche. Esta actividad requiere medios suplementarios y un mayor control de los movimientos.

**Uso de señuelos.** La planificación de la decepción y los procedimientos deben considerar el empleo de señuelos para protección inmediata y como parte del plan de decepción.

**Apoyos de fuego y humos.** Los fuegos de preparación y la señalización visual de puntos o zonas pueden emplearse para simular actividad o amago de ataque.

**Variaciones de comportamiento.** Todo cambio de rutina es fácilmente detectable, y revela el comienzo de las operaciones. Para contrarrestar esta vulnerabilidad o para integrarlas en el plan de decepción, se necesita control estricto de las actividades preparatorias, o realizarlo como rutina.

**Intensificación de reconocimientos.** Delatan las intenciones y las zonas sobre las que se desarrollarán las operaciones futuras.

**Empleo de posiciones simuladas.** El adversario debe encontrar indicios en aquellos lugares donde es lógico que los haya. La duplicidad de posiciones defensivas, puestos de combate, instalaciones logísticas, etc., mejora las posibilidades de supervivencia.

**Movimiento.** Todo lo que se mueve puede ser detectado. Los indicios de movimiento deben enmascarse siguiendo un modelo que se ajuste a las actividades de rutina, o pueden simularse empleando acciones viables (por ejemplo, aprovechar un transporte habitual de abastecimiento para traslado real de tropas) (Ejército de Chile, 2009, p. 13-4 y 13-5).

**Señuelos.** Los señuelos empleados en las operaciones de decepción deben ser de fácil manejo, de fácil despliegue y de suficiente credibilidad según la amenaza esperada. La firma del material de decepción estará dada en función de la amenaza prevista y sus

sensores.

Los señuelos son imitaciones de cualquier tipo de personas, objetos, sistemas, edificios y fenómenos y están diseñados para manipular, distorsionar y falsificar la firma de lo que tratan de imitar. Pretenden atraer la atención del adversario. Se emplean conjuntamente con los sistemas reales como si formaran parte de un todo homogéneo.

Existen señuelos de dos y tres dimensiones, fabricados con materiales ligeros, tales como textiles, polímeros y madera, de casi todo tipo de sistemas de armas, vehículos y aeronaves. Deben construirse a costo razonable e imitando los verdaderos sistemas de armas. Exhibirán todas las características electromagnéticas reales del sistema y se ocultarán parcialmente para proporcionar un mayor realismo.

Los señuelos pueden ser: visuales, acústicos, olfativos y electromagnéticos o, mejor aún, una combinación de ellos, estos deben: estar integrados y coordinados; alternar lo real con lo simulado; ser dinámicos; tener en cuenta el; presentar lo que el adversario está dispuesto a aceptar (Ejército de Chile, 2009).

***Señuelos visuales.*** El señuelo debe ser creíble. Se podrán emplear como señuelo los materiales averiados, inutilizados, no operacionales, almacenados e incluso aquellos que sean indicadores de actividad de las tropas, como: cajas de munición vacías, carpas desplegadas, residuos de raciones, etc.

Cuando la decepción se prolongue habrá que alternar los señuelos con elementos reales. El señuelo debe estar integrado dentro de un entorno que presente indicios de actividad y sea observable por el adversario. El campo de batalla es dinámico y presenta cambios continuamente; por tanto, una simple comparación de fotografías realizadas en momentos distintos puede indicar la falta de actividad y en consecuencia exponer el engaño.

Para que el engaño sea creíble, el enmascaramiento de los señuelos debe hacerse

con idénticos criterios que el elemento real que simula.

***Señuelos acústicos y olfativos.*** El sonido puede indicar actividad, desplazamiento o situación. Los elementos más comúnmente empleados son los propios generadores de ruido, altavoces, explosivos y munición de fogeo. Los sonidos deben ser consecuentes con lo que el adversario espera; por ejemplo, no es lógico generar ruidos de apoyo de fuego sin que haya indicios de una unidad capaz de producirlos. Las condiciones atmosféricas, viento, temperatura y humedad, afectan a la propagación de las señales acústicas.

Los indicios olfativos más frecuentes corresponden a carburantes, explosivos, olores de comida y productos químicos. Estos pueden ser detectados por elementos de inteligencia humanos o por sensores.

***Señuelos electromagnéticos.*** Deben tener capacidad para generar o reflejar señales en las bandas del espectro electromagnético que utilice el sistema al cual simulan.

Son una protección eficaz contra las armas de autoguiado. Como ejemplos se puede citar:

*En la banda UV e IR<sup>8</sup>:* bengalas, flash y generadores de UV e IR.

*En la banda radar:* diedros metálicos para simular vehículos, hornos microondas que simulan emisiones radáricas, tiras de metal.

*En la banda radio:* los propios sistemas de comunicación (Ejército de Chile, 2009, p. 13-6).

**Decepción electromagnética.** Comprende las siguientes actividades:

***Actividades de decepción en el espectro electromagnético.*** Consiste en la radiación deliberada, alteración o absorción del reflejo de la energía electromagnética, de manera intencionada, para engañar al adversario en la interceptación o uso de información

---

<sup>8</sup> UV: ultravioleta. IR: infrarrojo.

recibida por sus sistemas electrónicos.

Pueden agruparse en dos categorías: uso de la radiación electromagnética propia para generar información falsa; y uso de la radiación adversaria para generar confusión o engaño.

También puede usarse el espectro electromagnético para enmascaramiento de las señales propias, mediante empleo de perturbadores que crean una barrera entre los sistemas propios y los sistemas de medidas de apoyo electrónico adversarias (Ejército de Chile, 2009).

***Simulación.*** Consiste en alterar las características de las emisiones con la finalidad de provocar confusión e indicios falsos en los analistas de inteligencia adversarios; por ejemplo: disminuir las emisiones en el periodo anterior al ataque, para hacerle creer que no se va a realizar ninguna acción.

Las acciones pueden ser:

***Simulación de unidades.*** Mediante el uso de radiación, equipos de sistemas simulados que indiquen la existencia de una unidad en un sitio y en periodos concretos.

***Simulación de sistemas.*** Empleando emisiones que sean características de un sistema de armas o equipo. Por ejemplo, simulando las emisiones de un radar contra mortero o un radar de defensa aérea.

***Simulación de actividad.*** Por ejemplo, empleo de mensajes simulados para variar a voluntad la densidad de tráfico de las comunicaciones (Ejército de Chile, 2009, p 13-7).

***Actividades de imitación e intrusión.*** Consiste en introducir radiaciones similares a las adversarias en sus sistemas electrónicos simulando sus propias emisiones.

Las actividades de imitación e intrusión son las que presentan mayores riesgos.

Requieren equipos y personal con capacidades y habilidades similares a las del adversario.

***Medios pasivos de decepción sobre sensores.***

*Barreras / cortinas de humo.* El uso de pantallas o barreras de humo para evitar la observación adversaria es un método comúnmente empleado. Debe tenerse en cuenta que aunque es muy efectivo en la banda de luz visible y en el NIR<sup>9</sup>, es más difícil de emplear contra sensores de banda TIR<sup>10</sup> por la necesidad de emplear partículas en suspensión de mayor tamaño. El terreno y el entorno pueden ser aliados ideales para la protección de fuentes de emisión detectables.

*Reflectores.* También denominados chaff<sup>11</sup>, son elementos conductores de dimensiones similares a la longitud de onda de la señal adversaria que se quiere cegar; se dispersan en el aire para crear objetivos artificiales o barreras y se utilizan de forma similar a los humos. Pueden utilizarse como señuelos en la banda radar.

*Medios radáricos que dan respuesta parecida a la de los vehículos de combate.*

*Materiales absorbentes de la radiación radar.* Absorben la radiación de las ondas radar disminuyendo el eco de los blancos potenciales. Se emplean para disminuir la firma radar en algunas plataformas (Ejército de Chile, 2009).

*Reducción de la firma infrarroja-visual.* Enmascaramiento.

***Medios activos de decepción sobre sensores.***

*Perturbadores:* Emiten o reenvían señales para confundir o impedir el empleo de sensores.

*Repetidores:* Permiten introducir efectos Doppler<sup>12</sup> erróneos al recibir la señal del

---

<sup>9</sup> Abreviatura del inglés *near infrared*, infrarrojo cercano.

<sup>10</sup> Abreviatura del inglés *thermal infrared*, infrarrojo térmico.

<sup>11</sup> Señuelos radar, reflectores antirradar, o dipolos antirradar.

<sup>12</sup> Efecto producido por la variación de la frecuencia de la señal en función de la velocidad del objeto que la emite o la refleja.

radar hostil y reenviarla modificando su frecuencia.

*Perturbación del barrido.* Muchos radares, en particular los de seguimiento, realizan un rastreo en forma cónica. Mediante un repetidor se envía una señal que anula la capacidad de fijar el objetivo.

*Generación de blancos falsos:* Uso de las emisiones de radar propias para indicar la presencia de blancos falsos.

*Señuelos activos:* Son sistemas con capacidad de emitir radiaciones en bandas determinadas, de acuerdo al sensor que se desea afectar. (Ejército de Chile, 2009).

### **Conclusiones parciales.**

#### **Reglamento Battlefield Deception.**

Como se pudo apreciar, éste reglamento desarrolla de manera integral y profunda la problemática de las operaciones de decepción. Como se ha comentado previamente, a pesar de haber sido derogado; no hay otra publicación en el marco específico que lo reemplace, por lo que los conceptos y lineamientos en él contenidos seguramente mantienen vigencia en el Ejército de los Estados Unidos de América, no en forma de doctrina, pero si tal vez como parte de la cultura organizacional de la fuerza.

Del análisis de esta prescripción se pueden extraer algunas ideas fundamentales, que a modo de dogma, podrían ser tenidos en cuenta por cualquier doctrina de decepción:

- Las operaciones de decepción contribuyen a la sorpresa.
- Los avanzados medios tecnológicos pueden ser engañados.
- No es indispensable disponer de equipos especiales; éstos incrementarán la eficacia de la operación, pero no son un factor decisivo para el éxito.
- La decepción táctica se puede materializar no solamente mediante medios técnicos, sino que se logran resultados contundentes a través de maniobras,



desplazamientos, y hasta el descuido deliberado y ordenado de ciertas medidas de seguridad.

- La coordinación y sincronización son determinantes.
- La percepción del enemigo es relevante; por lo que la prioridad en la dirección del esfuerzo de obtención de información, debe estar dirigida a saber cómo funciona el sistema de inteligencia enemigo y qué piensa este respecto de las propias capacidades.

### **Reglamento, Enmascaramiento, Ocultación y Decepción.**

Del estudio de la publicación chilena, se consideran relevantes los siguientes aspectos:

- Al considerar los niveles de decepción, en el nivel táctico abarca desde el combatiente individual hasta las unidades. Se considera desacertado este punto de vista, ya que no incluye dentro de la decepción táctica a las grandes unidades de combate, de batalla y el componente terrestre de un teatro de operaciones, que pertenecen al nivel de conducción táctico y además poseen la capacidad en su estructura de planificar y ejecutar operaciones de decepción que empleen todos los medios a disposición, por tratarse de verdaderos sistemas de armas combinadas capaces de desarrollar todas las funciones de combate<sup>13</sup>, y por lo tanto, de ejecutar operaciones con un adecuado grado de autosuficiencia.
- Con respecto a los medios y procedimientos enunciados, enfatiza en aquellos medio tecnológicos para el engaño de sensores; dando menor importancia al empleo de técnicas y procedimientos más rudimentarios y simples; que son en la realidad los que más se emplearán en el nivel táctico.

---

<sup>13</sup> Las funciones de combate son: comando y control, maniobra, inteligencia, apoyo de fuego, protección y sostenimiento.

## **Capítulo III**

### **Decepción, velo y engaño**

#### **Finalidad del capítulo.**

Analizadas las doctrinas tanto nacionales como extranjeras, este capítulo tiene por finalidad definir precisamente el significado del concepto de operaciones de decepción y desarrollar una propuesta de caracterización de estas operaciones en cuanto a principios, finalidades, objetivos, pasos, métodos, requisitos y relaciones con otras operaciones tácticas.

El capítulo se estructura en dos módulos: el primero, netamente teórico, y el segundo, esquemático, donde se hará una propuesta que sirva de base a una doctrina de nivel táctico para el Ejército Argentino.

#### **La teoría de la decepción.**

La Real Academia Española define el término decepción como el pesar causado por un desengaño, o como sinónimo de engaño, y a éste como acción o efecto de engañar, o falta de verdad en lo que se dice, hace, cree, piensa o discurre (Real Academia Española, 2015).

Se podría entonces, desde el punto de vista puramente lingüístico asumir que ambos términos son sinónimos, sin más.

Pero la realidad, desde la perspectiva de las doctrinas militares y autores que han abordado el tema en profundidad, indica, en opinión del autor, una sutil diferencia entre engaño y decepción.

El engaño es, como se mencionó el efecto de engañar o falta de verdad, y las doctrinas así lo consideran y emplean, buscando en términos generales confundir al

enemigo y llevarlo a deducir y obrar erróneamente.

Aquí surgen algunos interrogantes lógicos, tal como lo plantea Risso Patrón (2015) en su artículo de la Revista de la ESG<sup>14</sup>: partiendo de la premisa que el enemigo es una voluntad inteligente, ¿cómo lograr que éste obre en forma errónea, o favorable a la propia fuerza? ¿Simplemente se planifica cuál va a ser la respuesta del enemigo al engaño, por deducción, por intuición o por voluntarismo?, ¿O responde a un fundamento con mas sustancia? La respuesta sugerida como premisa en su artículo es que el engaño se basa en las percepciones del enemigo.

Pero antes de continuar analizando las percepciones como sustento del engaño, se intentará delimitar el concepto de decepción.

### **Relación entre velo, engaño y decepción.**

Para Marín (2004), la decepción militar es un conjunto conformado por la ocultación, como parte negativa, y el engaño, como parte positiva; donde la ocultación busca mantener en secreto o negar el acceso a la propia información, los planes, intenciones, capacidades, etc. Es lo que la doctrina nacional denomina velo. La siguiente parte, que comprende a la ocultación o velo, es el engaño, mediante el cual se ofrece una versión falsa, tergiversada y de acuerdo a las intenciones del emisor o creador de la historia de engaño. Finalmente el sistema cobra sentido, cuando el velo y el engaño logran sus resultados, produciendo un efecto sinérgico: la decepción, que es la reacción del enemigo en favor de los propios intereses.

Una manera clara de interpretar el concepto es la siguiente: considerando a la decepción como una pila eléctrica.

La pila posee un polo negativo y un polo positivo. Al conectar los dos polos mediante un conductor, se genera corriente eléctrica, y la pila cumple su tarea, que es la

---

<sup>14</sup> Escuela Superior de Guerra.

de entregar energía a un dispositivo eléctrico para que éste funcione. Mientras no estén conectados sus polos, la energía permanecerá acumulada, es decir, no producirá ningún efecto.

Si la pila es la decepción, entonces su polo negativo será el velo, y su polo positivo, el engaño. El velo buscará preservar la propia información e intenciones, y el engaño intentará ofrecer una versión falsa de la realidad. Mientras velo y engaño no estén conectados por un conductor, no se producirá ningún efecto. Por lo tanto debe existir un elemento que los vincule: la historia de decepción basada en las percepciones del enemigo. Esta historia será el conjunto de informaciones manipuladas entregadas deliberadamente al enemigo a través de múltiples medios. Para que sea un buen conductor, la historia debe ser creíble, acorde a las capacidades propias y comprobable, entre otras características. De esta manera, al cerrarse el circuito, se produce el efecto deseado de decepción: lograr que el enemigo actúe en beneficio propio.

Un sencillo y claro ejemplo que relata Marín (2004) en su obra aclarará perfectamente este concepto: durante la guerra en Kosovo en 1999, las tropas serbias decidieron ocultar a las fuerzas de la OTAN<sup>15</sup> el hecho de que contaban con cien tanques, y en cambio, convencerlos de que disponían de doscientos tanques, mediante señuelos o maquetas de madera desplegados adecuadamente en el terreno y ocultando los verdaderos. Aquí se distinguen el velo y el engaño. El efecto resultante, la decepción, fue que los bombarderos de la de la alianza atacaron a los señuelos, sin afectar ningún tanque real, ocasionándole un inútil consumo de municiones y preservando la integridad de la propia fuerza.

Analizando a los dos autores, más allá de diferencias prácticamente semánticas al referirse al engaño o decepción, respectivamente, se pueden identificar dos elementos

---

<sup>15</sup> Organización del Tratado del Atlántico Norte.

en común: primero, que el efecto a lograr es que el adversario actúe erróneamente, en beneficio del propio plan; segundo, que el plan se debe basar en la percepción del enemigo.

Por otra parte sí existen discrepancias con respecto al velo u ocultación. Mientras que Risso Patrón (2015) considera que velo y engaño son dos términos de distinta naturaleza y no deberían ser estudiados o tratados como un mismo objeto y expresa que el velo sirve al engaño, pero no necesariamente el engaño sirve al velo, Marín (2004) opina que ocultación (velo)<sup>16</sup> y el engaño, como se ha explicado precedentemente, son parte integral de la decepción y de esta forma serán considerados para este trabajo.

Recordando la definición de decepción táctica del manual del Ejército norteamericano Battlefield Deception (United States Army, 1988): son las operaciones ejecutadas por el nivel Componente Terrestre del Teatro de Operaciones y elementos dependientes para desorientar a los decisores mediante la distorsión, ocultación y falsificación de indicadores de las propias intenciones, capacidades y disposiciones. En esta definición se encuentran los dos elementos que constituyen la decepción. Al referirse a ocultación, es claro que se habla del velo (la parte negativa de Marín)<sup>17</sup>; mientras que al expresar términos como distorsión y falsificación, se está hablando del engaño (la parte positiva de Marín)<sup>18</sup>.

De este modo, se puede practicar una definición preliminar válida para el presente trabajo:

Una operación de decepción es aquella que, basada en el conocimiento preciso de las percepciones del enemigo, buscará que éste actúe en forma errónea, en favor de los propios planes, mediante el velo y el engaño.

---

<sup>16</sup> Nota del autor.

<sup>17</sup> Nota del autor.

<sup>18</sup> Nota del autor.

## **Las percepciones.**

No es intención del autor ahondar en el estudio profundo de las percepciones desde el punto de vista psicológico ya que no pertenece al campo de interés del trabajo, ni se posee la experticia para tal análisis.

La Real Academia de la Lengua Española (2015) la define como una “sensación interior que resulta de una impresión material hecha en nuestros sentidos”, o una segunda acepción como “conocimiento, idea”.

La percepción sensorial es un mecanismo que permite a la persona construir una realidad a partir de la recepción, el proceso y la interpretación de la información del medio captada a través de los sentidos.

En este proceso, el individuo formula una representación interior de los hechos e información del exterior, arribando a una forma de hipótesis. La información captada es analizada y comparada con la información existente recogida de la memoria, y de esa contrastación surge la nueva representación (Definición.de, 2015).

La percepción está asociada a la necesidad de supervivencia del ser humano. A través de los sentidos, capta la información del medio, la procesa, la compara, construye su representación y le permite reducir la incertidumbre al ir conociendo o entendiendo paulatinamente al entorno que lo rodea y de esta manera, logra adaptarse (Risso Patrón, 2015).

Pero esta construcción que se realiza, no es exactamente coincidente con la realidad, ya que parte de la comparación de la información obtenida con la existente, que a su vez proviene de una construcción anterior. Para los integrantes de organizaciones militares es sencillo comprenderlo comparándolo con el proceso de producción de inteligencia, denominado como ciclo, mediante el cual se obtiene información a través de los medios de obtención, se la procesa comparándola con información disponible, denominada

información básica y se arriba a un nuevo conocimiento.

A partir de esta analogía entre el ciclo de la inteligencia y el proceso de la percepción se puede arribar fácilmente a una conclusión central en el estudio de las operaciones de decepción: la clave para lograr que el adversario actúe erróneamente, es proporcionarle información distorsionada que lo lleve a construir una representación que él considere acertada, pero que en realidad no lo sea.

Para ello existirán dos opciones básicas: valerse de la percepción que tiene el enemigo, y distorsionarla en su contra; o intentar cambiar esa percepción en beneficio propio. Por deducción, la segunda opción no es la más adecuada a las operaciones militares, ya que demandaría un tiempo prolongado para que el adversario lleve a cabo innumerables ciclos de captación de información, interpretación y construcción de su realidad, hasta que en un momento determinado, se haya logrado cambiar la percepción.

Entonces, la primera opción, valerse de la percepción actual del enemigo, es la que se empleará en las operaciones militares, en los niveles tácticos y operacional, sobre todo.

Esta afirmación está avalada por los numerosos casos históricos en que un bando se valió de la percepción de su enemigo para producir el efecto de decepción. Por ejemplo, durante la Segunda Guerra Mundial, cuando los aliados planificaron la invasión del Sur de Europa por Sicilia, necesitaron ocultar los preparativos y concentración de fuerzas y sus posibles lugares de empleo a los alemanes. Basados en el conocimiento de que Hitler creía que los aliados invadirían a través de los Dardanelos, resolvieron reforzar esa creencia, es decir, se valieron de la percepción de Hitler, y en ese sentido planearon y ejecutaron una serie de operaciones de decepción, entre las que se destaca por su

originalidad y osadía la operación Mincemeat<sup>19</sup>. Sin profundizar en detalles y en la intención de brindar un ejemplo claro, se resumirá que la operación consistió en hacer llegar a manos de los alemanes en las costas mediterráneas en la zona de Huelva, España, el cadáver de un presunto oficial de infantería de marina británico que se desempeñaba en una misión de correo, víctima de un accidente aéreo sobre el Mediterráneo, con documentación epistolar que insinuaba que se realizarían operaciones en Cerdeña, Sicilia, y otros esfuerzos por Grecia y los Balcanes; en la intención de que los alemanes disgreguen sus medios concentrados en Sicilia, a fin de obtener una mejor relación de poder de combate en favor de los aliados en el lugar real de la operación. La operación dio sus frutos: las fuerzas alemanas fueron redistribuidas en las posibles zonas de desembarco y parte de la flota estacionada en Sicilia fue retirada para apoyar otros sectores; aliviando así la presión en la isla.

Tal es la importancia del conocimiento de la percepción del enemigo. La doctrina norteamericana lo menciona en sus dos publicaciones consultadas: *Battlefield Deception*, en el nivel táctico, y *Military Deception*, de nivel operacional; en una lista de máximas de las para la decepción, bajo el concepto de “Principio de Magruder” (United States Army, 1988, p. 5) y (Joint Chiefs of Staff, 2012, p. A-1).

Este principio se basa en la presunción de que es más fácil inducir a un enemigo a conservar una creencia preexistente, que intentar cambiarle esa creencia. Por lo tanto, resulta más útil estudiar cómo las creencias preexistentes del enemigo se pueden usar en beneficio propio, que intentar cambiarlas.

### **La inteligencia.**

Deberá enfocar su esfuerzo en tres aspectos fundamentales: la percepción enemiga; el sistema de inteligencia enemigo; y el seguimiento de la operación de decepción.

---

<sup>19</sup> Traducido al castellano, carne picada o picadillo.



Lógicamente, a partir de la importancia que tiene conocer la percepción enemiga, surge este requisito fundamental: disponer de la inteligencia pertinente. El esfuerzo del sistema de inteligencia propio debe estar dirigido a la obtención de información y producción de inteligencia que proporcione un cuadro lo más claro y completo posible en este aspecto del enemigo.

La propia inteligencia también deberá lograr el conocimiento del sistema de inteligencia enemigo; en particular, en lo referido a los medios de obtención que dispone, o que prefiere más a menudo emplear; el funcionamiento de su ciclo de producción de inteligencia, y sus medios técnicos, en particular sensores. Este conocimiento será de vital importancia para determinar la forma en que será propagada la historia de decepción, debiendo tener en cuenta que es necesario que la información falsificada que se entregue tiene que ser confirmada por múltiples medios, para que el enemigo la considere confiable y verosímil.

Finalmente, el propio sistema de inteligencia deberá llevar a cabo el seguimiento y evaluación de los resultados, para poder determinar en qué medida el enemigo recibió, procesó y se resolvió basado en la historia de decepción. Por lo tanto, se deberá buscar aquellos indicios y/o evidencias que reflejen que las acciones resultantes coinciden con los objetivos de decepción. Volviendo al ejemplo de la operación Mincemeat, la redistribución de fuerzas alemanas y el retiro de parte de la flota de Sicilia, son las evidencias de que el plan funcionó.

### **Formas más comunes.**

En su libro, Marín (2.004) expone una serie de modos o técnicas que se pueden observar a lo largo de la historia, y que constituyen una adecuada guía para el momento en el que se concibe una operación de decepción; y empleándolas en forma aislada o combinándolas, permiten abarcar prácticamente cualquier opción para el logro de la

decepción. Estas formas incluirán las combinaciones necesarias de medios, técnicas y principios que más adelante se desarrollarán. Se los puede agrupar de la siguiente manera:

**Error aparente.** Consiste en hacer creer al enemigo que la información que obtuvo es producto de una falla en el propio sistema de seguridad. Contribuye a la credibilidad de un plan de decepción.

**Filtración deliberada.** Es hacer llegar al enemigo información de manera que crea que la obtuvo gracias a sus propios esfuerzos de obtención, reforzando la credibilidad de la información.

**Mala suerte.** Consiste en hacer creer al enemigo que la información fue obtenida accidentalmente, por factores que escapan al control propio y enemigo.

**Sustitución.** Consiste en mantener un escenario como real, cuando en verdad ya no lo es. Contribuye a mantener esfuerzos por parte del enemigo ocupados en sectores que no revisten importancia, disminuyendo su capacidad de obtención de información.

**Engaño de los sentidos.** Se trata de crear una realidad inexistente para que sea captada por el enemigo. Implica el uso de señuelos, el enmascaramiento selectivo, uso de medios sónicos y toda combinación que contribuya a crear un escenario inexistente.

**Explotar medios de obtención del enemigo.** A partir del conocimiento de las capacidades de obtención del enemigo, se puede hacer llegar información a su poder a través de aquellos medios propios que se tenga la certeza de que son controlados por el enemigo. De este modo creará que la información es obtenida gracias a su pericia, reforzando la credibilidad de los datos logrados.

**Falsas rutinas o falsas alarmas.** Constituye una máxima de las operaciones de decepción que será explicada posteriormente. Implica la repetición rutinaria de acciones o eventos que provoquen la distención en la actitud del enemigo, para que en el

momento adecuado, se lo tome lo más desprevenido posible. Es un elemento clave para el logro de la sorpresa.

**Trampas.** Se trata de presentar al enemigo una oportunidad repentina que puede ser explotada en su beneficio, cuando en realidad no lo es. Una técnica extensamente empleada a lo largo de la historia, es la ejecución de retiradas fingidas que incitan al enemigo a una persecución conducente a una emboscada (Marín, 2004).

### **Relaciones con el nivel operacional.**

Las operaciones de decepción en el nivel táctico normalmente serán partes contribuyentes a un plan de decepción del nivel operacional. Por lo tanto deberán guardar estrecha coordinación y estar precisamente sincronizadas.

Si bien el nivel táctico puede desarrollar sus propios planes, para complementar sus operaciones de combate en desarrollo o inmediatas, lo normal será que estas acciones estén integradas a un plan superior.

Los elementos tácticos, en el marco del plan de decepción operacional, recibirán tareas a realizar, por lo que las acciones de decepción que surjan como necesarias para el nivel táctico, no deberán contradecir el espíritu de las tareas asignadas por el comandante operacional. En todo caso, prevalecerá la intención operacional por sobre las necesidades tácticas.

### **Relación con otras operaciones.**

Necesariamente, las operaciones de decepción guardarán relación con otras operaciones, ya sean básicas o complementarias.

Con las operaciones básicas, tendrán una relación jerárquica, ya que son contribuyentes a las mismas, las completan y perfeccionan.

Con respecto a otras operaciones complementarias, se relacionarán fundamentalmente con las operaciones electrónicas; de comunicación social aplicada

al combate; exploración y seguridad; todas ellas contenidas en la doctrina vigente de Conducción para las Fuerzas Terrestres, del año 2014. Su relación estará basada en su complementariedad.

A través de las operaciones electrónicas se llevarán a cabo numerosas acciones o eventos contenidos en los planes de decepción.

En conjunto con la comunicación social aplicada al combate, podrá difundirse a través de medios seleccionados, la historia de decepción que forma parte del plan.

Con las operaciones de exploración se obtendrá información necesaria para el planeamiento de la decepción; y para verificar el grado de efectividad del engaño, al observar las reacciones del enemigo.

Las operaciones de seguridad estarán íntimamente relacionadas con la parte negativa del conjunto, el velo, protegiendo la propia información.

Pero la doctrina extranjera contempla una operación complementaria más: las operaciones de información. A través de estas operaciones complejas se establecerán y operarán los principales canales para la transmisión de la historia de decepción. Será el principal medio de difusión de la decepción. Estas operaciones de información no están contempladas en la doctrina nacional.

Por último, con un criterio lógico, surge también la necesidad de acciones tendientes a proteger al propio comandante o decisor, de las operaciones de decepción enemigas. Estas acciones son denominadas contradecepción; y deberán ser planificadas teniendo en cuenta las propias características en cuanto a medios, procedimientos, personalidades; a fin de elaborar un plan de acciones concretas para prevenir el engaño por parte del enemigo.

## **Decepción táctica en el Ejército Argentino.**

En este segundo módulo del capítulo se presenta un esquema general de la doctrina de decepción táctica para la fuerza. Es importante tener en cuenta que la siguiente no pretende ser una solución absoluta, sino un lineamiento general de cómo se podría abordar desde el punto de vista doctrinario, a las operaciones de decepción en el nivel táctico.

Los conceptos a detallar a continuación son producto del análisis y síntesis de la doctrina extranjera revisada en el Capítulo II, las carencias detectadas en el Capítulo I y demás información obtenida de diferentes autores citados a lo largo del trabajo. De cada concepto, se desarrollará una mínima aclaración, de modo de no repetir aspectos ya desarrollados más profundamente en los capítulos precedentes.

Cabe también recordar que no se abordarán aspectos del planeamiento, por no estar incluido en los objetivos del presente trabajo final.

### **Las operaciones de decepción, su definición.**

Son el conjunto de acciones y medidas diseñadas para proteger las propias operaciones y conducir al enemigo, mediante la manipulación, distorsión y falsificación de la información, a llevar a cabo acciones o inacciones contribuyentes al éxito de la propia operación decisiva.

### **Máximas.**

Son ideas de máxima utilidad, recolectadas de la experiencia de las operaciones de decepción. Constituyen pautas a ser tenidas en cuenta por el planificador de estas operaciones. Proviene de diversas disciplinas, como las ciencias sociales, la teoría de los juegos o simplemente del sentido común. En la obra de Marín (2004) son desarrolladas como principios generales; mientras que en los reglamentos Battlefield Deception (United States Army, 1988) y Military Deception (Joint Chiefs of Staff,

2012) son desarrolladas como máximas.

**Explotar las percepciones.** Como ya se ha explicado, es más fácil y natural convencer al enemigo en el mismo sentido de sus percepciones que intentar cambiarlas. Si la historia del plan tiende a confirmar lo que el enemigo percibe o espera, será mayor la credibilidad que le asignará a la información recibida por los medios enemigos.

**Aprovechar las limitaciones de procesamiento de información.** Hay dos limitaciones humanas clave en el procesamiento de información que pueden ser explotadas en las operaciones de decepción: la llamada Ley de los Pequeños Números y la Susceptibilidad a los Acontecimientos.

La primera, se manifiesta cuando una muestra muy pequeña de información, genera una decisión.

La segunda, es la incapacidad de los analistas y decisores a detectar pequeños cambios en indicadores; que al acumularse a lo largo del tiempo constituye un gran cambio.

La combinación de estas características, en la práctica, hace que un acontecimiento improbable, sea considerado imposible por los analistas o el comandante, dando una ventaja importante a la ejecución de acciones innovadoras (Marín, 2004).

**Empleo de falsas alarmas.** Un técnica sumamente práctica, combinada con otras, es la provocación de sucesivas falsas alarmas en el enemigo, para producirle acostumbamiento e indolencia ante la continua repetición de estas alarmas (Marín, 2004).

Un claro ejemplo se puede hallar en uno de los conflictos árabe – israelíes, al inicio de la ofensiva egipcia a través del canal de Suez en octubre de 1973. Las fuerzas egipcias realizaron durante meses previos al ataque frecuentes ejercicios de franqueo del canal, que inicialmente alertaron y movilizaron a los israelíes, pero con el tiempo fueron

siendo considerados rutinarios. Para el día D egipcio, hábilmente seleccionado en coincidencia con la festividad religiosa judía de Yom Kippur, o Día de la Expiación, el acostumbrado ejercicio de franqueo fue una operación real. El grado de sorpresa logrado por los egipcios fue de tal magnitud, que además de ser devastador para las fuerzas israelíes desplegadas a lo largo del canal que fueron totalmente arrolladas; dejó atónitos a los mismos comandantes egipcios que no daban crédito al contundente éxito logrado.

**Control de los canales de información disponibles.** Mientras más canales de reunión de información disponga el enemigo, más dificultosa resultará la decepción, por cuanto habrá que enviar la historia de decepción fragmentada a través de numerosos canales, sin generar sospechas. Por el contrario, mientras más de estos canales enemigos sean efectivamente controlados por las propias fuerzas, más factible será la decepción, ya que se dispondrá en forma permanente de información acerca de la situación enemiga (Marín, 2004).

**Elección correcta de las posibilidades de decepción.** De acuerdo al perfil del enemigo, en particular sus medios de detección, sus percepciones y las propias capacidades, se elegirá la mejor técnica a emplear (Marín, 2004).

**No abusar de ciertos recursos.** Se debe tener en cuenta que un recurso empleado, difícilmente pueda volver a tener éxito nuevamente en un mismo conflicto. Por ello, la decepción será empleada cuando se le pueda extraer el mayor rendimiento, y no en forma constante (Marín, 2004).

**Retroalimentación.** Tan importante como la inserción de la historia de decepción, es la comprobación, a través de los canales controlados, del efecto producido en el enemigo. Se debe hacer un seguimiento para estar en capacidad de detectar el grado de cumplimiento de los objetivos de decepción, es decir, confirmar que el enemigo está

obrando como se esperaba que lo haga. La retroalimentación permitirá la introducción de los cambios necesarios al plan, y dará flexibilidad a su dirección.

**Efectos no deseados.** Si toda operación de combate puede llevar aparejados efectos colaterales no deseados, las operaciones de decepción están más expuestas aún a estos riesgos, ya que juegan en el peligroso terreno de la seguridad de los propios medios. Se corre peligro de exponer las propias intenciones, de ser detectada la operación, de perder el control de canales enemigos y ser objeto de las operaciones de decepción enemigas. El riesgo al que se expone debe ser mensurado durante el planeamiento, el comandante lo debe conocer y aceptar sus consecuencias en caso de que se configure como cierto.

#### **Finalidades.**

**Potenciar el poder de combate propio.** Como multiplicador de fuerzas, la decepción resulta sumamente útil para equilibrar un poder de combate relativo desfavorable.

**Lograr la sorpresa.** El logro de la sorpresa no implica únicamente tomar al enemigo desprevenido, sino lograr que no tenga tiempo de reaccionar adecuadamente. Una acción de decepción exitosa logrará que las acciones que lleve a cabo el enemigo sean realizadas fuera de oportunidad.

**Proporcionar libertad de acción.** El hecho de inducir al enemigo a desplegar sus fuerzas de manera inconveniente, cubriendo espacios innecesarios, o reforzando áreas que en realidad no son vitales para la propia fuerza, redundará en un mayor grado de libertad de acción para el comandante.

**Economizar fuerzas.** El empleo de medios de decepción como posiciones simuladas, maquetas, tráfico radioeléctrico, emisiones de distintos tipos, permitirá simular fuerzas donde no las hay, y emplear a los medios reales en otros sectores.



## **Pasos.**

**Ocultación.** Consiste en ocultar la realidad. Son las medidas de velo, tendientes a condicionar las opiniones del enemigo y preservar la propia información. Es el objetivo inmediato de la decepción.

**Engaño.** Consiste en proporcionar una versión de la realidad falsificada intencionalmente. Son las acciones de engaño. Constituye el objetivo intermedio de la decepción.

**Decepción.** Consiste en lograr que el adversario reaccione de acuerdo con los propios intereses a partir de una versión manipulada de la realidad. Es el efecto propiamente dicho de decepción; y constituye su objetivo final.

## **Objetivos.**

**Inmediato.** Persigue condicionar la percepción del enemigo. Es el resultado de la ocultación.

**Intermedio.** Busca influir en sus acciones. Es el resultado del engaño.

**Final.** Busca explotar los resultados de las acciones del enemigo en beneficio propio. Es resultado de la decepción.

## **Principios generales.**

**Enfoque.** Toda operación de decepción de estar enfocada a un blanco. Este blanco debe ser quien posea la capacidad de adoptar resoluciones y transformarlas en acción. Será normalmente el comandante o jefe enemigo.

**Objetivo.** Debe estar perfectamente determinada cuál es la acción, inacción o actitud que se desea lograr mediante la operación de decepción. Debe además contemplar las posibles variantes en la resolución del comandante enemigo, a fin de minimizar los riesgos por actitudes imprevistas o sorpresivas del oponente. Debe implicar una acción o conjunto de acciones deseadas; no solamente hacer creer algo al enemigo.

**Preparación.** Como todo plan, debe ser meticulosamente preparado. Debe ser abordado desde la concepción de la operación principal a la que apoya y planeado en paralelo a la misma, con la necesaria recurrencia entre ambas operaciones. Es ideal que un equipo ad-hoc, con miembros de las áreas del estado mayor o plana mayor y del estado mayor especial o plana mayor especial, se aboque a esta tarea.

**Credibilidad.** Debe ser veraz; acorde a la realidad y a las propias capacidades, ya conocidas por el enemigo. El adversario corroborará la historia comparando las partes que recoja de sus distintos medios de obtención, por lo que estos fragmentos deben ser absolutamente coherentes.

**Seguridad.** En un doble sentido, la seguridad estará destinada a evitar que se conozca el plan de operaciones real; a la vez que será aplicada a la operación de decepción para asegurar que sea conocida exclusivamente por el personal estrictamente necesario.

**Coordinación.** Como resultado de una adecuada preparación, deberá existir una estrecha coordinación entre el plan de operaciones real y el plan de decepción. Deberá contemplar a todos los elementos que tengan alguna responsabilidad en las acciones o eventos derivados del plan. La responsabilidad de este aspecto es responsabilidad primaria del área de operaciones.

**Flexibilidad.** Como todo plan, deberá ser adaptable a las cambiantes circunstancias del devenir de los acontecimientos. Las reacciones del enemigo, tanto probables como posibles deberán ser contempladas en todas las variantes que el tiempo de planeamiento lo permita, reforzando el grado de flexibilidad del plan.

**Tiempo.** Se deberá planificar detalladamente el tiempo necesario en los siguientes sentidos: tiempo para propagar la historia de decepción en forma completa, por los distintos canales que se determine; tiempo necesario para que el enemigo obtenga la

información; tiempo adecuado para que el enemigo pueda procesarla y adoptar resoluciones, sin llegar a analizarla exhaustivamente, por el peligro que implica para la propia seguridad; el tiempo necesario para que los propios elementos subordinados responsables puedan llevar a cabo sus acciones o eventos ordenados en el plan.

#### **Partes componentes.**

**Objetivo.** Es el fin último de la operación de decepción. Constituye la misión. Especifica qué acción o falta de acción del enemigo se debe lograr, en qué período de tiempo y el lugar específico. La explotación por parte de la propia fuerza es la proporcionará los beneficios deseados.

**Blanco.** Es el punto de aplicación de la operación. Quien posee la capacidad de resolverse y ordenar las acciones que la operación de decepción busca en su objetivo. Es el comandante o jefe enemigo. El esfuerzo de reunión de información debe centrar sus esfuerzos en conocer el ciclo de decisión enemigo y la personalidad del comandante.

**Historia.** Permite ofrecer al enemigo la versión manipulada para alcanzar el objetivo de decepción. Se articula en torno a un plan, conteniendo acontecimientos que deben suceder, la secuencia que deben seguir y las partes de la historia y a qué medios de obtención se brindarán.

**Plan.** Contiene las operaciones específicas, acciones, dispositivos, técnicas y actitudes a llevar a cabo para transmitir la historia de decepción al blanco. Si bien es responsabilidad del área de Operaciones, idealmente será elaborado por un equipo multidisciplinar, en estrecha coordinación y permanente recurrencia con el plan de operaciones.

**Eventos.** Son indicadores y acciones contenidas en la historia de decepción que serán transmitidos por los canales seleccionados y por los elementos dependientes que cumplan tareas constitutivas del plan de decepción.

## **Medios de decepción.**

Los medios de decepción están constituidos por los métodos, los recursos y las técnicas utilizadas para transmitir o negar información al enemigo. Están clasificados en visuales, olfativos, sonoros, y electrónicos.

**Medios visuales.** Gran parte de la inteligencia del enemigo se basa en la observación. El engaño visual eficaz es fundamental para la propagación de la historia de decepción. Debe ser integrada con los otros medios. Los medios visuales más comunes serán: maquetas y señuelos; enmascaramiento; generación de humo y personas y/o cosas.

**Medios olfativos.** Consiste en la propagación de olores. Los olores propagados durante el engaño deben ser consistentes con los aspectos visuales, sonoros y electrónicos. Este medio debe complementar la historia de decepción. Algunos olores comunes a todas las fuerzas militares pueden ser: comida, explosivos, combustibles, aceites, lubricantes, etc.

**Medios sónicos.** Es la propagación de sonidos para reproducir ruidos característicos del campo de combate. Complementa y debe ser coincidente a lo que los medios visuales, olfativos y electrónicos representan. Pueden ser objetos reales o bien simuladores.

**Medios electrónicos.** Los medios de engaño electrónico se utilizan para manipular, falsificar y distorsionar los sensores enemigos. Incluyen: el engaño electrónico de manipulación, el engaño electrónico de simulación, y el engaño electrónico imitativo (United States Army, 1988).

## **Técnicas.**

Son los métodos a emplear para transmitir la historia de decepción. Se clasifican en fintas, demostraciones, artimañas o pantallas.

**Finta.** Es la técnica más común en el nivel táctico. Es ofensiva por naturaleza y requiere el enfrentamiento con el enemigo. Busca representar un esfuerzo principal donde no lo hay. Puede variar en magnitud desde una incursión a un ataque secundario, debe contribuir al cumplimiento general de la misión y engañar al enemigo.

Puede perseguir los siguientes propósitos: lograr que el comandante enemigo emplee sus fuerzas de segundo escalón incorrectamente, causando que estas se alejen del ataque principal hacia la finta, o para mantener dicha fuerza en ese lugar; lograr que haga maniobrar sus fuegos de apoyo en una dirección diferente a donde se encuentra el verdadero esfuerzo principal propio; lograr que el enemigo revele sus fuegos defensivos, causando su ejecución prematura (United States Army, 1988).

**Demostración.** Es una demostración de fuerza en el terreno, donde no se busca una decisión. Es similar a la finta, salvo que no hay contacto con el enemigo al cual se dirige. Puede llevarse a cabo con el propósito de engañar al enemigo e inducirlo a tomar un modo de acción desfavorable.

Ventajas: ausencia de contacto físico con el enemigo; no siempre es necesaria una fuerza completa para ejecutarla, dado que no se hace contacto con el enemigo; permite el uso de dispositivos de simulación, en lugar de elementos reales para engañar a los medios de obtención del enemigo.

Desventajas: dificultad de transmitir una historia de decepción convincente y sin contacto con el enemigo; mayor probabilidad de ser identificada como un engaño (United States Army, 1988).

**Artimaña.** Son trucos destinados a engañar al enemigo para obtener una ventaja. Se caracterizan por exponer deliberadamente información falsa a los medios de obtención enemigos. Van desde simples trucos tácticos empleados por soldados individuales hasta acciones mayores que incluyen unidades o grandes unidades.

**Pantalla.** Es una forma de propagar la historia de decepción. Consiste en una presentación estática al sistema de vigilancia enemigo. En el transcurso de ejecución de una pantalla, la unidad puede utilizar simulaciones, disfraces, representaciones, o cualquier combinación de los mismos (United States Army, 1988).

### **Conclusiones parciales.**

Los contenidos propuestos precedentemente, como se especificó en oportunidad, no pretenden ser una solución total al problema de doctrina estudiado; sino que representan un punto de partida para sucesivas revisiones y mejoras a realizar en un futuro.

## **Conclusiones**

### **Conclusiones finales.**

Las operaciones de decepción abarcan de forma integral a las medidas de velo y las acciones de engaño; por lo que deben ser consideradas como un sistema, de modo de lograr el máximo rendimiento en sus resultados.

Son una herramienta vital a disposición del comandante para el logro de la sorpresa, y como multiplicador del poder de combate propio.

Para su planeamiento y ejecución, es fundamental el apoyo del sistema de inteligencia, que brindará las bases necesarias para el desarrollo de las operaciones: el conocimiento de las percepciones del enemigo; de funcionamiento de su ciclo de inteligencia; y el seguimiento de los resultados obtenidos.

La propagación de la historia de decepción estará vinculada necesariamente al control de determinados canales de obtención del enemigo.

Estas operaciones se podrán desarrollar en todos los niveles de la conducción. En el nivel táctico, fundamentalmente serán partes componentes del plan de decepción del nivel operacional. Por ello, las necesidades que surjan en los elementos tácticos en cuanto a ejecución de sus propias operaciones, deberán estar detalladamente coordinadas y aprobadas por el comandante operacional.

La concepción de una operación de decepción requiere de un espíritu innovador, creativo y audaz por parte del conductor; y de una detallada evaluación del riesgo implícito por parte del órgano de planeamiento.

En el ámbito del Ejército Argentino, es necesario fomentar una cultura organizacional que contemple permanentemente la decepción, desde los escalones más bajos del nivel táctico, a fin de revertir la tendencia de las últimas décadas que ha

abandonado en cierto modo al velo y engaño.

Conjuntamente con la actualización de la doctrina derivada de decepción, se debe tener en cuenta el estudio y puesta en valor de las operaciones de información, inexistentes en la doctrina nacional y fundamentales como uno de los vectores para la propagación del plan de decepción.

Deben ser contemplados los aspectos derivados de las leyes vigentes, de modo de desarrollar una doctrina acorde al marco legal de la República Argentina.

**Aporte profesional que a juicio del autor se ofrece.**

El aporte de este trabajo integrador, como se ha expresado, persigue la finalidad de contribuir al enriquecimiento de la doctrina, brindando perspectivas diferentes, de mayor alcance y profundidad.

Es intención del autor proponer una base doctrinaria mínima, desde la cual se pueda seguir ampliando y perfeccionando el estudio de la temática, apuntando al logro de una prescripción de operaciones de decepción táctica ajustada a las necesidades de la fuerza, adaptada a sus características, capacidades y medios disponibles.



## Bibliografía

- Bacon, D. J. (Diciembre de 1998). Second World War Deception: Lessons Learned for Today's Joint Planner. *Wright Flyer Paper*. Alabama, United States of América: Air Command and Staff College.
- Butts, G. K. (27 de Mayo de 1999). Russian deception operations: another tool for the kit bag. Fort Leavenworth, Kansas, United States of America: School of Advanced Military Studies.
- Caddell, J. W. (Diciembre de 2004). Deception 101 - Primer on deception. Carlisle: Strategic Studies Institute.
- Dauber, C. E. (2009). La verdad sí existe: Responder a las operaciones de desinformación y engaño insurgentes. *Military Review*, 6-18.
- Ejército Argentino. (1992). *Reglamento de la Conducción para el Instrumento Militar Terrestre (ROB-00-01)*. Buenos Aires: Departamento Doctrina.
- Ejército Argentino. (2001). *Terminología castrense de uso en el Ejército Argentino (RFD 99-01)*. Buenos Aires: Departamento Doctrina.
- Ejército Argentino. (2014). *Conducción para las Fuerzas Terrestres (ROB-00-01)*. Buenos Aires: Departamento Doctrina.
- Ejército de Chile. (2009). *Enmascaramiento, ocultación y decepción (MDO-90903)*. Santiago de Chile: División Doctrina.
- Ejército de Chile. (2010). *Operaciones de información (RDO-20909)*. Santiago de Chile: División Doctrina.
- Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas. (2010). *Glosario de términos de empleo militar para la acción militar conjunta (PC-00-02)*. Buenos Aires: Departamento Doctrina.

- Joint Chiefs of Staff. (2012). *Military deception (JP 3-13.4)*. Washington, DC: Autor.
- Joint Chiefs of Staff. (2014). *Information operations (JP 3-13)*. Washington, DC: Autor.
- López Martín, J. (2006). *La decepción en las operaciones*. Recuperado el 07 de Julio de 2015, de Dialnet: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4574801>
- Marin, F. A. (2004). *Engaños de guerra*. Barcelona: Inédita.
- Merlet Montero, J. P. (2010). Decepción y seguridad de las operaciones. *Revista de Marina*, 47-57.
- Montagu, E. (1956). *El hombre que no existió*. Buenos Aires: Emecé Editores, S. A.
- Real Academia Española. (22 de Julio de 2015). *Real Academia Española*. Obtenido de <http://www.rae.es/>
- Risso Patrón, H. (2015). El Engaño en la Conducción de las operaciones Militares (Primera parte). *La Revista de la Escuela Superior de Guerra "Tte Gral Luis María Campos"*, 7-93.
- United States Army. (1988). *Battlefield Deception (FM 90-2)*. Washington, DC: Autor.
- United States Department of Defense. (1992). *Conduct of the Persian Gulf War : final report to Congress*. Washington, DC: Autor.
- Vego, M. N. (2002). Operational Deception in the Information Age. *JFQ: Joint Force Quarterly*, 60-66.