

¿CÓMO ENTENDER EL ENGAÑO HOY?

El presente artículo somete a la consideración del lector un punto de vista novedoso respecto del engaño. Se analiza como un fenómeno natural, social y psicológico que, por lo tanto, ningún decisor puede evitar sea cual fuere su Fuerza de origen o el nivel de conducción que ejerza.

PALABRAS CLAVE: ENGAÑO / COGNICIÓN / PODER DE COMBATE / PERCEPCIÓN / PLANEAMIENTO

Por **Hernán Risso Patrón**

EL FENÓMENO

Cuando el Estado Mayor estudia el engaño para incluir en el planeamiento, se aboca, de acuerdo a la doctrina terrestre, a preparar cursos de acción con la finalidad de “...obligar al enemigo a reaccionar de manera ventajosa para las propias tropas”¹.

Conceptualmente, este juicio no ofrece problemas aunque cabría plantearse lo siguiente: si como premisa del planeamiento en general siempre se ha admitido que no hay que hacer obrar incorrectamente al enemigo, ¿por qué en el planeamiento específico del engaño se asegura que se lo puede obligar a reaccionar de manera ventajosa para las propias tropas, o sea hacerlo obrar incorrectamente? El interrogante es muy válido ya que a nadie escapa que la propia voluntad no puede dirigir la de otros actores y menos aún la del enemigo. Entonces, ¿no será una contradicción?

En verdad, no es una contradicción de aquellas premisas; se trata de aspectos desvirtuados y aceptados largamente a través del tiempo en la cultura profesional, fundamentalmente en lo referido a las bases en que se sustenta el planeamiento del engaño. Este es demasiado voluntarista (prevalencia de la voluntad propia por sobre las otras habilidades cognitivas) en el sentido de que, en la interacción de dos percepciones opuestas que supone la relación con el enemigo, siempre ha dado poca o ninguna participación a la percepción de la otra parte.

Su esencia

Este punto trata dos teorías de naturaleza muy distinta pero íntimamente relacionadas, que fundamentan y dan sentido al

artículo². De la primera surge una simple premisa del estudio de la experiencia de guerra que quien la acepte y domine, seguramente dominará el arte y habilidad del engaño. Esta premisa expresa que el engaño está basado en las percepciones del enemigo³.

Se toma como primera aproximación un ejemplo clásico de la Segunda Guerra Mundial que sirve como sustento de lo enunciado. En 1942, había comenzado la planificación del desenlace en el frente occidental; en el período de actividades que va desde ese momento hasta la invasión a Normandía, tanto los alemanes como los aliados fueron llegando a la conclusión de que el mejor lugar para una invasión era la zona general de Calais.

Como los aliados tenían todas las comunicaciones alemanas interceptadas, comenzaron a notar que paulatinamente iban afianzando la idea de “ver” a Calais como el lugar más probable para el desembarco.

Con la ventaja que suponía conocer las percepciones, lo único que restó a los aliados hasta el 6 de junio fue reforzar permanentemente esa percepción que tenía Berlín. Con la licencia del caso, se puede hacer una recreación histórica intuyendo que los planificadores aliados pudieron haber pensado: “¿Uds. aprecian que vamos a desembarcar en Calais? Entonces, nosotros haremos todo lo posible para que sigan convencidos de ello”.

Toda la operación Bodyguard y la operación Fortitude (norte y sur), en particular, tuvieron esa finalidad. Tal era el convencimiento y tan aferrado estaba Hitler a su percepción de lo que él creía que era la realidad, que aún dos días después



del desembarco seguía creyendo que Normandía era un ataque simulado y que aún faltaba el verdadero ataque por Calais.

Es esta línea de pensamiento, se podría afirmar que el plan de engaño no fue concebido en forma aislada y voluntarista por un Estado Mayor en soledad, sino que lo hizo trabajando en equipo con el enemigo, quien le efectuó aportes invaluable.

Desde el punto de vista científico, el caso de Normandía se podría explicar sobre la base de las teorías de los procesos cognitivos inferiores y superiores que dan lugar a la representación de la realidad y a la apreciación de situación, respectivamente. Lo que sucedió fue que, si bien el proceso intelectual de apreciación de situación fue desarrollado correctamente, se había hecho sobre la base de información errónea suministrada por el proceso cognitivo de representación. Como dice E. Ambler, “todo consistió en hacer que el enemigo estuviera completamente convencido, completamente seguro pero completamente equivocado”⁴. Eso es engaño.

A continuación, se presentan tres casos de muy distinta naturaleza que muestran en buena medida que ningún ser

El engaño está basado en las percepciones del enemigo, del estudio de la experiencia de guerra surge que quien acepte y domine esta premisa, seguramente dominará el arte y habilidad del engaño.

humano puede sustraerse a estos procesos y que, por lo tanto, son aplicables al planeamiento militar.

El primer caso lo presenta Johann W. von Goethe. En lo que toca al engaño, se hará énfasis en un concepto del área de la psicología volcado en su obra “Los Años de Peregrinaje de Wilhelm Meister”, en la que afirma que: Nadie nos engaña, nos engañamos a nosotros mismos⁵.

¿De qué sirve lo que dijo el autor? Tiene el valor de sintetizar gran parte de la teoría de la cognición. Está adelantando que el ser humano es un ente individual que formula una re-

1. Ejército Argentino, *Reglamento de conducción para el IMT*; ROB 00-01; edición 1992; capítulo VII; artículo 7043; p. 218.

2. Las teorías son las de la cognición y de la racionalidad limitada.

3. Esta es la premisa central de todo el trabajo. Es una síntesis sumaria de la obra del Dr. Barton Whaley, quien es un especialista en el tema del engaño. En 1969 publica “Estrategema: Engaño y Sorpresa en la Guerra”. Lo que se tiene en cuenta para darle crédito es que conceptos suyos se encuentran incluidos en el FM 90-2 *Battlefield Deception* (ver, por ejemplo, el Capítulo IV, p. 41) y, más sorprendentemente, en el reglamento de Operaciones del Ejército del Reino

Unido de Gran Bretaña (Operations, Capítulo 5 - “The Manoeuvrist Approach to Operations”; edición 2010; pp. 5-12).

4. Ambler, Eric; *Send No More Roses; Weidenfeld & Nicolson Limited; Londres;* p. 62. Citado en *Deception Integration in the U.S. Army*, tesis de Maestría de SAMS, U.S. Army CGSC, por el Mayor Jack H. Specner, Fort Leavenworth, Kansas 1990.

5. von Goethe, Johan Wolfgang; *Los años de Peregrinaje de Wilhelm Meister*; tercer libro; Christian Wegner; capítulo VIII (Archivo Makarien); Hamburgo; 1959; cita Nro 65; p. 470. La cita Nro 65 original en alemán es: “Man wird nie betrogen, man betriegt sich selbst”.

A Mahatma Gandhi, se le atribuye haber expresado: “existen tres verdades, tu verdad, mi verdad y la verdad”. Él afirmaba que, independientemente de la verdad, en la India de su tiempo había otras dos percepciones, dos reconstrucciones completamente distintas de la realidad -la hinduista y la musulmana- que coincidían poco con la realidad.

presentación -su propia versión de la realidad- a partir de la información que recopila del entorno y que asume que la realidad es como él puede reconstruirla y no tal como realmente es.

Esto es lo que permite afirmar con el autor que el ser humano se engaña a sí mismo porque normalmente va a existir una diferencia entre la realidad y la reconstrucción de la realidad y que muchas veces esa diferencia no es despreciable. Lo que es más importante aún es que esa diferencia va a ser aprovechada por otros y en este caso lo va a ser para engañar o, lo que es peor, para ser el engañado.

El segundo caso lo enuncia Henry Kissinger en su obra titulada *Diplomacia*, referido a la Guerra de Corea:

“...Así, la Guerra de Corea fue producto de un doble malentendimiento (percepción)⁶. Por un lado, los comunistas analizando la región en términos de los intereses americanos, no creyeron que fueran a empeñarse en resistir en un rincón de la península cuando, por otra parte, les habían entregado la mayor parte de la masa asiática. Por su lado, los americanos, percibiendo el reto en términos de principios, estaban, en realidad, menos preocupados por la significación geopolítica de Corea -la que sus líderes públicamente habían descartado- que por el simbolismo que significaría permitir una agresión comunista sin que esta fuera enfrentada”⁷.

La creencia de que la Unión Soviética estaba lista y al acecho para una guerra generalizada reveló una extraordinaria falta de contacto con la realidad de las relaciones de poder. Stalin no estaba buscando un pretexto para empezar una guerra generalizada, él estaba más ansioso por evitarla. ... (En de-

finitiva), dada la disparidad de las capacidades nucleares entre los dos lados, era la Unión Soviética la que tenía todo por perder en una guerra generalizada, no los Estados Unidos”⁸.

El tercer caso enuncia el poder de las percepciones según Mohandas Mahatma Gandhi, a quien entre su vasta producción de ideas se le atribuye haber expresado: “existen tres verdades, tu verdad, mi verdad y la verdad”. Gandhi, afirmaba que, independientemente de la verdad, en la India de su tiempo había otras dos percepciones, dos reconstrucciones completamente distintas de la realidad -la hinduista y la musulmana- que coincidían poco con la realidad.

Percepción

Es el mecanismo responsable de la organización de la información sensorial y de la interpretación significativa que se extrae de ella⁹. La teoría acepta que el ser humano es un agente inserto en un entorno al que trata de entender por la necesidad de supervivencia.

Cuando se aplica este proceso conceptual al individuo real, se constata una diferencia importante que ya enseñaba Goethe: la percepción que el individuo va generando para entender mejor el entorno nunca coincide totalmente con lo que este realmente es, tal como le sucedió a los alemanes en el frente occidental en 1944.

El mecanismo opera como un ciclo en el que la información nueva es comparada continua y permanentemente con la que el decisor ya poseía almacenada; tiene una dirección ascendente y otra descendente. La dirección ascendente es la que recoge y canaliza por medio de los sentidos; la información precedente del entorno. La descendente es la que procesa activamente; la información recibida en bruto guiada por el conocimiento, las expectativas y objetivos. Este mecanismo a su vez se ve influenciado por otros dos fenómenos que afectan la percepción: los de información no suficiente y el de demasiada información¹⁰.

Información no suficiente

Lo que recogen los sentidos no siempre contiene información suficiente para explicar la realidad. Por ejemplo, cuando se ve la figura de una curva sin cerrar. Para darle sentido a lo que se ve, el problema se soluciona deduciendo que se está en presencia de un círculo a partir de la mera pista que significa esa línea no recta a pesar de que el círculo no existe.

La consecuencia de esto es que se suele percibir lo que se espera percibir, simplemente por las expectativas que se tie-

6. Nota del autor.

7. Kissinger, Henry; *Diplomacy*; Simon & Shuster; capítulo 19; Nueva York; 1994; p. 475.

8. Kissinger, Henry; op.cit; p. 487.

9. Gray, Peter; *Psicología*; Mc Graw Hill; capítulo 7; edición 2007; p. 226.

10. Gray, Peter; op. cit; p. 54.

11. Gray, Peter; op. cit; p. 54, p.1.

12. Kuhn, Thomas; *La Estructura de las Revoluciones Científicas*; Fondo de Cultura Económica; capítulo I; México; edición 1971; p. 13; p. 26; capítulo II; p. 34. . Simon, Herbert; *Administrative Behavior*; Aguilar S. A. de Ediciones; capítulos IV y V Madrid; 1970.



La tendencia generalizada a considerar al engaño y a las operaciones de engaño como objetos idénticos, es un error conceptual, se ve que dos signos distintos (engaño y operaciones de engaño) definen y designan el mismo objeto.

nen en ello. Esto implica que se necesitará más información y que ésta no sea ambigua para poder distinguir una situación inesperada de una esperada¹¹. Cuanto más expuesto se esté a la ambigüedad, más confianza se irá depositando en aquella hipótesis, lo que habla del valor del impacto de la primera percepción sobre las posteriores que es lo que le ocurrió a Hitler con Normandía.

Demasiada información

El segundo problema es que el entorno presenta mucha más información de la que se puede absorber en un momento determinado. Ello se soluciona recurriendo a la habilidad de la atención selectiva, que permite elegir parte de la información para procesarla más a fondo a expensas de otra.

Una de las causas de este rechazo selectivo normalmente es la llamada resistencia al cambio. Esto cobra particular importancia en situaciones en las que pese a poseer poca información se forman juicios que una vez almacenados resistirán su abandono aunque se recolecten evidencias más fuertes que muestren la falsedad de las primeras. Vale recordar a Hitler

con su percepción el 06 y 07 de junio de 1944 y su resistencia ante la evidencia irrefutable de la invasión.

La Racionalidad limitada

Otro aspecto que se relaciona con la esencia del fenómeno es el de la racionalidad limitada. El decisor se rige por la teoría de la toma racional de decisiones -que constituye el paradigma actual en el sentido que Kuhn le daba al término-, la que ha recibido fuertes cuestionamientos teóricos formulados -entre otros- por Herbert Simon¹². La crítica que interesa en este caso está referida a la cantidad de información que tiene en su poder el actor racional para tomar la decisión. La teoría neoclásica asume que el decisor racional cuenta con información perfecta, es decir tiene en su poder toda y absolutamente toda la información necesaria en un determinado momento para tomar una decisión.

Para el profesional de las armas no hace falta aclarar que no existe ejemplo en la historia militar de que se haya dado el caso de disponer del cien por ciento de la información al enfrentar una operación. Dice Simon que para actuar en un esquema de perfecta racionalidad, el decisor tendría que disponer de una descripción completa de las consecuencias que se seguirían de cada alternativa y comparar todas sus consecuencias, tendría que conocer en cada uno de sus detalles los cambios que se producirían en el entorno si él se condujese de una manera distinta y tendría que estudiar las consecuencias de las alternativas durante períodos ilimitados de tiempo, extensiones ilimitadas de espacio y series ilimitadas de valores.

A todas luces, con tales exigencias, es imposible que el comportamiento real del decisor se acerque siquiera a la racionalidad, lo que da lugar a la representación limitada de la

realidad en el trabajo de Apreciación de Situación del Estado Mayor, que fue lo que le ocurrió a los alemanes hasta el 6 de junio de 1944.

LA CULTURA

Haciendo un análisis con la metodología de Pareto, se puede arriesgar que las variables dependientes que producen la mayor parte del resultado actual en la materia en el país son dos: una es que no se está empeñado en operaciones continuadas y la otra es el escaso desarrollo doctrinario. Sobre el otro 80% de razones que producen el remanente 20% de resultados, se harán breves consideraciones a manera de ilustración.

Falta de operaciones continuadas

Para la Argentina, el último período sostenido de operaciones es el espacio de sesenta años de duración que va desde las guerras de la Independencia hasta la del Paraguay. Parte de la hipótesis general de este estudio se explicaría por el hecho de que dados los cortos lapsos de tiempo entre las distintas campañas de ese período, los conductores veteranos irían transmitiendo sus experiencias a los sucesivos relevos naturales¹³.

El problema o parte de él radicaría en que posteriormente se desemboca en un largo período de inactividad o poca actividad convencional continua que se retoma repentinamente en 1982, o sea un siglo después de las últimas operaciones.

Doctrina

El estudio de fuentes documentales propias reveló que a lo largo del siglo XX, Argentina ha tenido en total diez versiones de doctrina básica que han tratado el tema en forma muy

dispar. Se desataca la versión de 1955 en la que se nota un esfuerzo doctrinario por incorporar el engaño, mientras que la versión de 1983 tiene la rara característica de haber casi eliminado el tema de su cuerpo.

Aunque no se debería ser tan categórico, surge del estudio del cuerpo doctrinario que, en general, nunca se ha otorgado demasiada importancia al engaño y se aprecia que de ello ha derivado confusión, por un lado, y escasez en lo publicado por otro¹⁴.

Confusión

Hay una tendencia generalizada a considerar al engaño y a las operaciones de engaño como objetos idénticos, lo cual es un error conceptual. La observación clave que se formula está referida a la delimitación del concepto de engaño, que se considera un objeto distinto del de operaciones de engaño¹⁵.

En el caso de las definiciones reglamentarias vigentes, se ve que dos signos distintos (engaño y operaciones de engaño) definen y designan el mismo objeto. Si las definiciones de engaño y operaciones de engaño tienen la misma explicación en el mismo contexto, entonces no cumplen su cometido básico de poner límites, y lo que no tiene límites induce a la referencia indistinta, o sea, a la confusión. En resumen, la disensión que se plantea es que el significado y el designado de engaño son distintos de los que hoy expresa la doctrina.

El engaño es un multiplicador del poder de combate basado en las percepciones del enemigo.



Para tratar de aclarar el tema mencionado se puede recurrir a dos pares de conceptos; por un lado, dos de la conducción -planeamiento y ejecución- y, por el otro, dos de la lógica formal (definiendo el signo con metalenguaje y con lenguaje-objeto) entre los que se intentarán establecer relaciones en forma cruzada, es decir cada concepto de conducción con uno de semiótica.

Las actuales definiciones de engaño (tanto del ROB-00-01- Reglamento de Conducción para el Instrumento Militar Terrestre como del RFP-99-01 Reglamento de Terminología Castrense de uso en el Ejército Argentino) se refieren a actividades y acciones que hacen las tropas frente a un enemigo. De ello se puede concluir que ambas se pueden asociar a la variante de definición de lo que el signo designa y usa.

Ahora se definirá al engaño nombrando el signo, o sea hablando en metalenguaje. En sus estudios, el Estado Mayor desarrolla cursos de acción para hacer obrar incorrectamente al enemigo porque de su obrar inapropiado se busca obtener una ventaja.

En este caso, la ventaja que a lo largo de la historia se ha obtenido es principalmente la de la sorpresa, y la sorpresa no se busca por sí misma sino que se puede buscar, según explica Clausewitz, para lograr la superioridad numérica en el punto elegido, o lo que es lo mismo, para alcanzar una mejor relación de poder de combate en un punto determinado. Entonces, ¿a qué recurso de planeamiento se puede recurrir para modificar la relación del poder de combate en un lugar determinado? Al multiplicador del poder de combate. Por lo tanto, se puede hablar del signo engaño y referirnos a este en metalenguaje diciendo que engaño significa multiplicador del poder de combate.

Puede objetarse como arbitrario el hecho de pretender asignar al signo engaño el significado de multiplicador de poder de combate, pero una vez más las reglas de asignación de significado de semiótica pueden avalar esta postura.

Se acepta en general que los signos puedan tener una connotación subjetiva, objetiva o convencional. Siendo el uso de las dos primeras variantes bastante complejo, el decisor ocurre normalmente a la connotación convencional. Esto es

En diciembre de 1944, luego de seis meses de continuos éxitos, los aliados fueron sorprendidos por la contraofensiva de las Ardenas. Los alemanes habían aprovechado la debilidad provocada por la gran extensión del dispositivo aliado de ataque, que allí casi no tenía fuerzas porque estaban convencidos –percibían y luego apreciaban- que era imposible un contraataque.

que los que atribuyen significado a un signo deben usar igual criterio para decidir con respecto a cualquier objeto si forma parte o no de la extensión de éste. Por ejemplo, mientras el signo brigadier es significado como oficial de la más alta jerarquía en el ámbito de la Fuerza Aérea argentina, el mismo signo significa cadete con jerarquía de suboficial en la Armada.

La doctrina estadounidense también da sustento a este planteo. El manual FM 101-5-1 de Términos Operacionales y Gráficos define como multiplicador de poder de combate a “todo medio de apoyo o subsidiario que incrementa significativamente el poder de combate relativo de una fuerza mientras que la relación de los medios reales permanece constante”¹⁶.

Es posible perfeccionar aún más la definición de engaño propuesta, porque es una definición demasiado amplia y porque en realidad de alguna manera ya existe. Para ello se puede recurrir al criterio aristotélico con lo que se puede afirmar que:

El engaño es un multiplicador del poder de combate basado en las percepciones del enemigo¹⁷.

13. Esta elección de límites temporales y de operaciones es un tanto arbitraria porque se deja de lado todo el período colonial y las posteriores campañas interiores al Desierto, Chaco, etc. Se utiliza este recurso solo para mostrar el período más concentrado de operaciones. Es fácil corroborar que el Ejército o partes de él tenían incorporada esa habilidad, basta con consultar obras como *La Guerra contra el Imperio del Brasil* del Coronel J. Beverina, vol. 102 y 106 y *La Guerra del Paraguay* vol. 170 del mismo autor entre tantas otras.

14. Se acepta que afirmar tan categóricamente que la doctrina nunca le ha dado importancia al engaño es un juicio por lo menos fuerte. La variable de medición que lo sustenta es que a lo largo de las carreras –y fundamentalmente en la etapa de los estudios superiores- se ha inculcado permanentemente en forma asistemática, y casi anárquica, el concepto de que toda la guerra está basada en el engaño, pero esa buena enseñanza nunca estuvo bien documentada ni estructurada en los planes de estudio. En el año 1900 ya estaba en vigencia un reglamento que se titulaba “Reglamento sobre el Servicio de las Tropas en Campaña”, puesto en vigencia por decreto presidencial del 23 de marzo de 1898, al que le siguen las versiones de 1910, 1923, 1940, 1955, 1963, 1964, 1968, 1983 y 1992.

15. La definición puede tener tres componentes: el signo, lo que el signo significa y lo que el signo designa; por ejemplo si se toma el signo fusil, ese signo significa arma de dotación individual y designa a un artefacto metálico que dispara proyectiles. En lógica formal existen muchos criterios y formas de definir un signo porque cada una satisface una necesidad distinta de comunicación, y es precisamente esto lo que habilita a intentar buscar otra definición de engaño propiamente dicha distinta de la actual. Una forma de definir es eligiendo desde la disyuntiva del lenguaje-objeto o el metalenguaje o sea usando el signo o bien nombrándolo. Usar el signo es explicar cómo el objeto está constituido, en cambio, nombrar el signo es hablar del signo mismo.

16. Department of the Army; *Operational Terms and Graphics*; FM 101-5-; Washington DC; 30 de septiembre de 1997.

17. Aristóteles definía un objeto por aproximación de género y diferencia específica. Por ejemplo, si se define al hombre como un animal racional, el signo hombre es la aproximación de género y la diferencia específica con el resto de los animales es que éste es racional.



Escasez

Se funda en el criterio económico de insuficiencia de recursos para satisfacer una necesidad¹⁸. Es fácil concluir que las breves referencias al engaño citadas en el Reglamento de Conducción para el Instrumento Militar Terrestre están lejos de constituir apoyatura suficiente para brindar una solución a un hecho puntual dentro de la problemática militar terrestre. Esto cobra aún mayor dimensión cuando se compara con las restantes once operaciones complementarias, que no solo tienen su correspondiente anclaje teórico en este reglamento, sino que también varias de ellas cuentan con doctrina derivada y de procedimientos. A pesar de ello, en los institutos y unidades se enseña que toda la guerra está basada en el engaño, pero a nivel doctrinario no se encuentra el correspondiente sustento.

Reglamento de conducción para el Instrumento Militar Terrestre

De su lectura surgen varias observaciones, de las que se mencionarán sólo tres. En primer lugar, trata el tema del engaño solamente desde el punto de vista de la operación; no hace ninguna referencia al engaño como concepto, como sustancia o como multiplicador, lo que se considera imprescindible. También atribuye demasiada importancia -erróneamente- al campo tecnológico, lo que puede inducir a error ya que sin proponérselo encausa al lector a razonar casi exclusivamente en términos de equipamiento creando la falsa impresión de que el engaño es dependiente o, al menos, está esencialmente

El 6 de junio de 1944, el más creíble para los alemanes era el desembarco en Calais, por lo que los aliados eligieron como Plan General al Modo de Acción sub-óptimo que finalmente fue el desembarco en Normandía.

ligado a la tecnología en el campo de combate, y como se sabe que la tecnología avanza continuamente, se va afianzando la idea de que cada vez el engaño es más difícil pudiendo llegar a rozar su imposibilidad. Como contrapeso a esta afirmación se puede recurrir al concepto de fenómeno ya explicado y comparar los argumentos ahí expuestos.

Además, la finalidad expresada es confusa: más que “hacer incurrir al enemigo en conclusiones erróneas mediante la distorsión o falsificación de indicios”, tácticamente es mucho más útil hacerlo reaccionar erróneamente porque en el campo de combate lo que cuenta es su acción más que su apreciación.

Para sintetizar lo referido a la doctrina, se puede afirmar que con estos antecedentes presentes en los reglamentos desde hace por lo menos seis décadas¹⁹, los planificadores pudieron haber ido conformando a través del tiempo la idea de que, en definitiva, el engaño es un acto volitivo unilateral, que con voluntarismo se aferraba y sigue aferrado a la creencia que el enemigo iba y va a aceptar el propio plan como si fuese un comando subordinado más.

18. La afirmación de escasez se puede inferir en base al RFD - 50 - 01 "la Doctrina en el Ejército Argentino". Ver los artículos 1.033 "Doctrina operacional" y 1.009 "Imprescindible marco para la acción").

PLANEAMIENTO

El planeamiento es, sin duda, el aspecto más importante del trabajo y, paradójicamente, el de menor fortaleza por los motivos expresados en el punto referido a la propia cultura. No obstante ello, se ofrece una guía que pueda servir para estudios posteriores.

El engaño en el planeamiento

¿Quién o con qué inicia el planeamiento del engaño o qué le da origen? La respuesta simple y abarcadora se desprende de todo lo enunciado hasta el momento y es que el planeamiento del engaño se puede iniciar sí y sólo sí se dominan las percepciones del enemigo. Invirtiendo los términos de la premisa, se puede decir que si el Comandante y su Estado Mayor no dominan las percepciones del enemigo, entonces no tiene mayor sentido planificar el engaño porque su resultado puede llegar a ser adverso o al menos inconducente respecto del efecto buscado.

Retomando lo que se expuso más arriba, el dominio de las percepciones del enemigo está en el centro mismo de la planificación del engaño. Aprovechando esta circunstancia, el Modo de Acción (el seleccionado para el engaño) se debe montar sobre la percepción enemiga con lo que ahora sí el engaño pasa a ser parte central del planeamiento. De lo contrario el engaño no deja de ser un anexo más de los tantos que lleva una Orden de Operaciones, que se adhiere al cuerpo de ésta de la que busca su justificación más que proveer una solución operativa.

El siguiente interrogante puede ser: ¿cómo se debe elegir el Modo de Acción de engaño que se transformará en el Plan General? Varios autores coinciden en que el seleccionado como base del Plan General debe ser un Modo de Acción sub-óptimo. ¿A qué se refiere esto? Es un Modo de Acción que en la etapa de comparación ha resultado apto, factible y aceptable pero no resultó elegido como Mejor Modo de Acción.

La ventaja es que es percibido por el enemigo como el modo peligroso pero poco probable, es decir el siempre mencionado y muy poco empleado **lugar inesperado** en contraposición al Mejor Modo de Acción que es el modo usualmente empleado y que tiene la desventaja de ser el más predecible por parte del enemigo. El 6 de junio de 1944, el más creíble para los alemanes era el desembarco en Calais, por lo que los aliados eligieron como Plan General al Modo de Acción sub-óptimo que finalmente fue el desembarco en Normandía.

Todo lo expresado hasta el momento conduce a una observación central: aplicando estas ideas, ahora sí Sun Tzu tiene sentido pleno, se ve así al planeamiento del engaño elevado a su máximo exponente. Aquí cobra dimensión lo estudiado

Historia de engaño: Es la información estructurada para que el enemigo le encuentre sentido, de manera tal que pueda representar la percepción deseada.

parcialmente en los institutos y unidades a través de los años sobre que “toda la guerra está basada en el engaño”²⁰.

Con estos aspectos comunes más claros, se puede desarrollar un esquema de proceso de planificación del engaño basado en la experiencia estadounidense. Puede tener cinco pasos:

- › *Análisis de la situación:* el Oficial de Inteligencia debe proveer información subjetiva, es decir, sobre las percepciones del enemigo.
- › *Formulación del objetivo de engaño:* es la expresión de la acción que se quiere que el enemigo lleve a cabo para que se conforme la situación deseada.
- › *Percepción deseada:* se debe expresar el quién y el qué debe percibir el blanco de engaño basado en todo lo expresado en el punto del fenómeno.
- › *Historia de engaño:* Es la información estructurada para que el enemigo le encuentre sentido, de manera tal que pueda representar la percepción deseada.
- › *Anexo de engaño:* debe tener otro contenido distinto al tradicional; debe contener lo necesario para permitir el desarrollo del Plan General.

HISTORIA

Se toma un ejemplo histórico por considerarlo ampliamente reconocido: el engaño en el frente occidental en 1944.

Los alemanes sabían que los aliados terminarían desembarcando sobre las costas francesas. ¿Y por qué estaban tan seguros de esto? Tal vez la razón más importante es que ellos ya en 1940 -luego de la campaña de Francia- habían planeado lo mismo pero en sentido contrario, es decir, invadir Gran Bretaña desde las costas galas. Un poco más tarde, en julio, Hitler emitió la directiva Nro. 16 en la que ordenaba preparar

Hernán José María Risso Patrón

Coronel en situación de retiro. Oficial de Estado Mayor, Licenciado en Estrategia y Organización, Magister en Administración de Empresas y Maestrando de la Maestría en Políticas y Estrategia que se dicta en la Universidad Nacional del Sur. Se desempeña como Coordinador del Curso Básico de Unidad Táctica de la Escuela Superior de Guerra, Jefe y Profesor de los Cursos de Planeamiento y Gestión Educativa Militar (I y II) y Profesor de la materia Estrategia en 3er Año de la Licenciatura en RRLL que dicta la ESG. Autor de artículos sobre “Interoperabilidad” y “Engaño”.

19. Se toma como referencia el RRM 35 versión 1955 por su innovación en el tema.

20. SEjército Popular de Liberación de China, Academia de Comando y Estado Mayor; *Essentials of Chinese Military Thinking*; capítulo III “Sistema teórico del Arte de la Guerra de Sun Tzu”; 2010; p. 65 y siguientes.

Lo que sucedió fue que, si bien el proceso intelectual de apreciación de situación fue desarrollado correctamente, se había hecho sobre la base de información errónea suministrada por el proceso cognitivo de representación.

planes para la eventualidad. Imponía que el desembarco del ejército debía ser en un amplio frente que iba desde Ostende-Boulogne hasta Le Havre-Cherburgo. En pocas palabras, los alemanes percibieron y en consecuencia apreciaron que lo que los aliados iban a llevar a cabo, no era muy distinto de lo que ellos mismos pensaban desde hacía cuatro años; estaban asimilando la nueva información a la de 1940.

Si bien en su apreciación de situación habían logrado despejar varios interrogantes, la racionalidad limitada les impidió despejar el interrogante del dónde. La intención de los aliados era atacar en el lugar donde el Ejército alemán menos lo esperara, para lo que planificaron la operación Bodyguard²¹ que es considerada como la operación de engaño más grande de la historia de la guerra moderna.

¿Cuál era el objetivo de la operación? El objetivo de la operación era inducir a los alemanes a evitar el refuerzo de sus fuerzas de Normandía, o sea permitirles a los aliados multiplicar su poder de combate en ese lugar.

Bodyguard se dividía en dos partes: el plan de engaño estratégico (Fortitude norte, Vendetta, Zeppelin e Ironside) y el plan de engaño operacional (Fortitude sur)²². Fortitude sur era la historia que la invasión de los aliados tendría lugar en Calais, ya que Hitler y el Estado Mayor alemán se inclinaban a creer que ése era el mejor lugar para una invasión del enemigo. Si conseguían convencer a los alemanes de que el desembarco principal tendría lugar en la zona de Calais, obligarían a Hitler a mantener el 15° Ejército en la región con lo cual multiplicarían su poder de combate en Normandía.

En su apreciación, los alemanes no estaban equivocados ya que Calais era el lugar más cercano a Francia desde Inglaterra lo que permitiría a las fuerzas aliadas el apoyo aéreo con más eficacia que en Normandía o Bretaña. Calais era también la distancia más corta desde el lugar de desembarco hacia territorio alemán. Conociendo las percepciones alemanas y el

proceso de toma de decisiones a que dieron lugar, los aliados se limitaron a reforzarlas.

Así, crearon el llamado ejército fantasma de Patton que fue posicionado sobre el estrecho de Dover con su puesto de comando en la localidad del Wentworth cerca de Ascot, condado de Kent frente a Calais. Los alemanes creían que Patton era el general más exitoso de Estados Unidos y se inclinaban a creer que conduciría las fuerzas de invasión.

Un poco conocido e interesante detalle de la operación Fortitude sur es el de la división en fases que muestra claramente el planeamiento del aprovechamiento de las percepciones. La primera fase comprendía desde el inicio del planeamiento hasta el Día D, y la segunda fase tomaba desde el Día D hasta el D+45.

Y por qué hasta el D+45? Porque la historia de engaño aliada era que el desembarco en Calais tendría lugar recién 45 días después de que se produjera un ataque de diversión en otro lugar de manera de distraer unidades del 15° Ejército. Según la reconstrucción de la realidad y apreciación de los alemanes, a partir de que se produjera algún desembarco en alguna playa, debían transcurrir 45 días para que se produjera el desembarco del Primer Grupo del Ejército en Calais con Patton a la cabeza.

En la primera quincena de junio, los alemanes habían concluido que el ataque de diversión era el que se estaba llevando a cabo en Normandía, y que por lo tanto ya no cabían dudas de que el ataque principal vendría por Calais dentro de un mes y medio. Por ello, apreciaron que no era conveniente restarle unidades al 15° Ejército fijándolo en Calais.

“Nadie había engañado a Hitler, se había engañado a sí mismo.”

Este excelente ejemplo de engaño puede ser complementado con otro ocurrido en el mismo frente occidental en los que ahora las víctimas serían los aliados. En diciembre de 1944, luego de seis meses de continuos éxitos, los aliados fueron sorprendidos por la contraofensiva de las Ardenas. Los alemanes habían aprovechado la debilidad provocada por la gran extensión del dispositivo aliado de ataque, que allí casi no tenía fuerzas porque estaban convencidos –percibían y luego apreciaban– que era imposible un contraataque.

“Nadie había engañado a Eisenhower, se había engañado a sí mismo.”

CONCLUSIONES

Luego de haber estudiado brevemente la cultura y dos casos históricos, se puede afirmar con bastante certeza que para planificar el engaño en forma eficiente, es necesario dejar de lado el voluntarismo característico y desarrollar un verdadero trabajo en equipo con el enemigo. Se aprecia que aplicando las ideas expuestas, ahora sí Sun Tzu tiene sentido pleno, se ve así al planeamiento del engaño elevado a su máximo exponente. ■

> ARTÍCULO CON REFERATO

21. El nombre de la operación surge de un comentario que hizo Churchill en la conferencia de Teherán en diciembre de 1943. Se afirma que en una conversación con Stalin, el Primer Ministro inglés le manifestó que "en tiempos de guerra, la verdad es algo tan precioso que debe estar siempre cubierta con un cuerpo de mentiras".

22. Latimer, Jon; *Deception in War*; The Overlook Press, Woodstock & New York; sin mención de edición; capítulo 9 "Operation Bodyguard"; pp. 205-219.