



# **ESPECIALIZACIÓN EN ESTRATEGIA OPERACIONAL Y PLANEAMIENTO MILITAR CONJUNTO.**

## **TRABAJO FINAL INTEGRADOR**

### **TEMA:**

Las operaciones de decepción en el teatro de operaciones.

### **TÍTULO:**

Las operaciones de decepción como multiplicador del poder de combate en el teatro de operaciones y la integración en el proceso de planeamiento para la acción militar conjunta en el nivel operacional.

**AUTOR:** Mayor Facundo Gastón Barrera Nicholson

**Profesor:** Dr Miguel Gratacos Anzorena

**2016**

## **RESUMEN**

El engaño es tan antiguo en los conflictos como la guerra misma. Numerosos hechos históricos son ejemplo de cómo ha motivado grandes victorias, sin embargo, en la segunda mitad del siglo XX cayó en desuso a nivel global, posiblemente, debido al desarrollo de nuevas tecnologías. En los últimos años, las principales potencias reinstalaron este arte y comenzaron el desarrollo de doctrina relacionada con el engaño tanto en los niveles específicos como conjunto.

La Argentina no estuvo ajena a la caída en desuso del engaño al igual que la mayoría de los países de la región. Actualmente no existe doctrina en ninguno de los niveles relacionada con este tipo de operaciones lo que conlleva a confusión en el momento del desarrollo de planes y a la improvisación del engaño.

En la actualidad las potencias que mantienen conflictos en forma casi permanente han desarrollado las operaciones de decepción. A pesar de que la denominación de estas operaciones es un sinónimo de engaño, este término se emplea como un concepto innovador y superador para el planeamiento del mismo, donde se toma como base las percepciones que el enemigo posee sobre las propias operaciones buscando confirmárselas para así conducirlo a que el decisor (comandante) cometa errores. En función de ello, resulta fundamental tener en cuenta la decepción desde el comienzo del planeamiento e integrarla dentro del mismo.

Este trabajo tiene como objetivo determinar la forma de integrar la metodología particular del planeamiento de las operaciones de decepción y otras complementarias dentro del proceso de planeamiento para la acción militar conjunta de nivel operacional, buscando confirmar la hipótesis de que las operaciones de decepción deben considerarse desde el inicio del planeamiento de la campaña a partir de la concepción misma de la operación por parte del comandante, estando integradas dentro del proceso de planeamiento para la acción militar conjunta de nivel operacional en coordinación con otras operaciones de configuración complementarias.

### **Palabras clave**

Engaño – Decepción – Planeamiento – Nivel Operacional

## TABLA DE CONTENIDOS

| Contenido   | Página |
|---|--------|
| <b>Introducción</b>   | 1      |
| <b>Capítulo I: Conceptos Generales de las Operaciones de Decepción y su Relación con otras Operaciones de Configuración</b> | 8      |
| Conceptos Generales   | 8      |
| Empleo  | 9      |
| Propósito   | 11     |
| Objetivo  | 11     |
| Blanco de la decepción  | 12     |
| Historia de la decepción  | 12     |
| Relación con otras operaciones de configuración   | 13     |
| Las operaciones de información  | 14     |
| Las operaciones de seguridad  | 16     |
| Coordinaciones  | 16     |
| Conclusiones Parciales  |        |
| <b>Capítulo II: Planeamiento</b>  | 18     |
| Metodología   | 19     |
| Ver, Pensar y Hacer   | 19     |
| Órgano de planeamiento de decepción   | 20     |
| Proceso de planeamiento   | 20     |
| Ejemplo histórico   | 24     |
| Conclusiones parciales  | 26     |
| <b>Conclusiones</b>   | 27     |
| <b>Bibliografía</b>   | 29     |

## INTRODUCCIÓN

*“Todo arte de la guerra está basado en el engaño” (Sun Tzu, 1995, Pag 31)*

Las operaciones de decepción no poseen antecedentes en la doctrina conjunta por ser conceptualmente nuevas. Este tipo de operaciones contienen un concepto superior de las operaciones de engaño y muy pocas contribuciones académicas han tratado el tema en profundidad.

Desde las primeras guerras el engaño ha estado presente y ha sido motivador de numerosas victorias. De la misma manera, en la actualidad, las principales potencias emplean el engaño o decepción en todas sus operaciones y han desarrollado la doctrina correspondiente. Los manuales de planeamiento hacen hincapié en la importancia del velo y engaño pero paradójicamente no se ha desarrollado doctrina respecto del tema y rara vez es objeto de enseñanza durante las ejercitaciones.

Estas operaciones están basadas en la teoría de la cognición y presentan como idea innovadora una nueva base sobre la que apoyar el planeamiento del engaño. Esto es agregar las percepciones del enemigo a nuestro proceso de planeamiento (Risso Patrón, 2015), teniendo como objetivo del engaño al decisor (Comandante) adversario.

La necesidad de desarrollar doctrina relacionada con este tema surge también de que es menester considerar la decepción desde el comienzo del proceso de planeamiento operacional, dado que la falta de interés por la decepción en tiempos de paz es difícil de revertir en tiempos de conflicto o guerra (Merlet Montero, 2010).

De estos conceptos surge la inquietud de cómo poder integrar la decepción desde el comienzo mismo del planeamiento y la necesidad de complementarla con una profunda inteligencia y con otras operaciones como las de seguridad y las de información, las cuales tampoco existen en nuestra doctrina como tales en la actualidad pero revisten significativa importancia, siendo materia de estudio para posteriores investigaciones.

El diccionario para la lengua española (RAE, 2016) define la palabra decepción como engaño. Por lo tanto podemos tomarlo como sinónimos desde el punto de vista de idiomático.

Desde el punto de vista militar la palabra decepción es un concepto innovador al engaño, el cual será desarrollado más adelante donde se explicará cómo es empleado en la actualidad.

A lo largo de la historia militar, el engaño ha estado presente en la mayoría de los tratados sobre estrategia militar y en muchos relatos sobre las grandes contiendas bélicas. Ya en el año 400 a.C. aproximadamente Sun Tzu (1995, pág. 31) decía que *“todo arte de la guerra está basado en el engaño”*. Así lo fueron utilizando los grandes conductores como Alejandro en Gránico, Eisenhower simulando que el desembarco sería a través del Paso de Calais en la Segunda Guerra Mundial o más recientemente la operación Desert Deception que configuró el campo de batalla necesario para la operación Desert Storm en la Segunda Guerra del Golfo de 1990.

En la República Argentina, las operaciones de velo y engaño han sido mencionadas en los reglamentos de conducción de todos los niveles pero no hubo doctrina de ninguna fuerza, y menos aún de nivel operacional, que desarrolle este tipo de operaciones. Las causas pueden estar relacionadas con la falta de empleo del instrumento militar donde esta necesidad se haya planteado y consiguientemente generado el desarrollo de estudios del tema. Por otro lado las ejercitaciones que se realizan en todos los niveles de conducción normalmente tienen el tiempo acotado al desarrollo de los planes principales y no tienen en cuenta los planes anexos ni su importancia para el desarrollo de la operación principal. En el mismo sentido las publicaciones militares no han tenido interés en el velo y engaño ni en la decepción.

En su trabajo final de licenciatura, Canevaro (2004) se introduce en la problemática del velo y engaño como elemento necesario para el logro de la sorpresa. Lo desarrolla teniendo en cuenta que la idea del engaño surge desde la concepción estratégica operacional como producto intelectual del comandante. Por otro lado, no tiene en cuenta la idea de las percepciones en el engaño dado que se basa en doctrina que ya ha sido superada.

El desarrollo de ese trabajo no ahonda en como implementar este tipo de operaciones sino que hace hincapié en su importancia para facilitar la sorpresa. Realiza un análisis de las tres dimensiones de la estrategia operacional, el tiempo, el espacio y el poder de combate relativo.

En sus conclusiones, explica que en la búsqueda de asegurar la libertad de acción es donde el comandante debe recurrir al engaño y así lograr la sorpresa. También explica la importancia de la coordinación de los planes destinados al engaño entre el nivel táctico, operacional y estratégico, estableciendo que el engaño debe ir por la línea de mayor expectativa del enemigo conformando así un esfuerzo operacional secundario que con la actual doctrina podría analizarse en otra investigación, como una línea de operaciones en sí misma o un punto decisivo. Hace una importante referencia en cuanto a que los medios que se destinen al engaño deben ser los suficientes como para que sea una maniobra creíble. Finalmente, este trabajo no ahonda en las operaciones de velo y engaño y menos en las de decepción, estableciendo solo su importancia para el logro de la sorpresa, pero si dejando ver que el engaño debe estar presente desde el inicio del planeamiento.

Otro trabajo encontrado referido al tema es el realizado como trabajo final de licenciatura por Peñalosa (2013) donde también tiene como tema las operaciones de velo y engaño como facilitadores de la sorpresa. En su trabajo, relata numerosos ejemplos históricos que serán tenidos en cuenta en este trabajo, donde el engaño jugó un papel fundamental en el logro de la victoria. También hace un importante relato sobre cómo influye la evolución de la tecnología en las operaciones de velo y engaño donde establece algo interesante para el concepto de decepción que es que el eslabón más débil continúa siendo el hombre, por lo tanto debe ser él, el objeto del engaño.

Por último, debemos mencionar la investigación de Risso Patrón (2015), publicado en la revista de la Escuela Superior de Guerra del Ejército, donde explica detalladamente el proceso cognitivo que emplean las percepciones para la concepción de las operaciones de decepción, desarrollándolo como el fenómeno. También se expone sobre las experiencias que hay relacionadas con esta temática. Fundamentalmente destaca la importancia del planeamiento de estas operaciones, desde el punto de vista táctico teniendo como marco el proceso de planificación de comando. En el artículo, también analiza hechos históricos nacionales y extranjeros que tendremos en cuenta en desarrollo del presente trabajo.

Como se expuso precedentemente, en las fuerzas armadas argentinas, la materia engaño ha caído en desuso desde hace muchos años, lo cual está fundado no solo en la falta de

doctrina relacionada sino también en la falta investigaciones que incorporen el engaño a la problemática de estudio en el área académica.

De la fecha de las publicaciones de otras fuerzas extranjeras podemos deducir que también le ha sucedido algo similar. Recién en el año 1988 el ejército de los Estados Unidos incorporó a su doctrina el manual FM 90-2 (Battlefield Deception) a través del cual reincorpora la decepción a nivel ejército, siendo su versión anterior del año 1978 (Risso Patrón, 2015).

A nivel regional las fuerzas armadas de países como Chile y Brasil tampoco tenían desarrollada esta doctrina tanto en el nivel específico como así tampoco en el nivel conjunto.

Anteriormente vimos que idiomáticamente los términos engaño y decepción son sinónimos. En la actualidad el concepto de engaño ha sido superado por el de decepción. Desde el punto de vista militar las fuerzas armadas más desarrolladas utilizan el término decepción como un concepto superador del engaño donde no solo se busca la equivocación del adversario, sino que se emplean las percepciones del comandante enemigo en el planeamiento del mismo, teniendo como objetivo el error en la toma de decisiones de ese comandante.

Es decir que la decepción no se dedicará a confeccionar un plan eligiendo un modo de acción para confundir al enemigo induciendo que este va a obrar de forma incorrecta solo porque nosotros así lo consideramos en nuestro planeamiento, sino que para lograr la decepción se basará en lo que el enemigo cree que las propias fuerzas van a realizar, mediante un profundo y detallado estudio de inteligencia. El propio plan tendrá por finalidad darle al enemigo todos los indicios necesarios para que el mismo confirme sus suposiciones sobre nuestras operaciones y, una vez confirmadas, el comandante adversario adopte la resolución equivocada que lo lleve a cometer errores favoreciéndonos en la sorpresa, reduciendo la cantidad de bajas y utilizando menos recursos, aportando así a la eficiencia.

Por otro lado, según Merlet Montero (2010), existen aquellos que piensan que en la era de la información no se necesitan las operaciones de decepción debido a que un adversario más fuerte no necesita engañar a uno más débil para vencerlo. Por otro lado, para el más débil es inútil intentar la decepción del más fuerte ya que este cuenta con

gran superioridad en la obtención de información gracias a la tecnología. En los conflictos actuales, vemos que la decepción es tan útil para el fuerte como para el débil, porque por más tecnología con la que se cuente, el eslabón más débil sigue siendo el hombre que, personificado en el comandante, es el blanco del engaño de este tipo de operaciones. Es por ello que los países más desarrollados que mantienen conflictos activos en forma casi permanente han desarrollado doctrina sobre la decepción. Los países que lideran esta tendencia son Israel, Rusia, RUGB y EEUU.

A nivel regional Chile y Brasil han incorporado las operaciones de decepción a su doctrina, desarrollando sus manuales en base a los de EEUU.

Las FFAA de la República Argentina aún no han desarrollado doctrina para el engaño pero si ha comenzado a ser tema de debate en algunos ámbitos académicos. La Escuela de Guerra del Ejército Argentino ha incorporado el tema decepción dentro de la materia operaciones e inteligencia estratégica en el Curso de Oficial de Estado Mayor. En el mismo sentido en la revista del mismo instituto se ha publicado en 2015 un trabajo de investigación desarrollado por Risso Patrón en el cual se desarrolla el concepto de decepción como actualmente lo emplean las principales potencias, el cual ha despertado interés dentro de dicho ámbito. Recientemente el mismo autor ha publicado conceptos sobre el tema en la revista Visión Conjunta de la Escuela Superior de Guerra Conjunta de las Fuerzas Armadas.

Dentro de la acción militar conjunta, teniendo como marco el nivel operacional, la República Argentina tampoco ha desarrollado doctrina que se relacione con las operaciones de decepción. Esto implica que el empleo del engaño en el teatro de operaciones quede librado al arte del comandante y de su Estado Mayor no pudiéndose aprovechar las experiencias que se pueden extraer de conflictos pasados y de otras fuerzas que si han desarrollado esta doctrina. En el mismo sentido y, teniendo en cuenta la complejidad que implica el planeamiento de una campaña dentro campo de combate moderno, resulta confuso poder integrar a las operaciones de decepción dentro del proceso de planeamiento para la acción militar conjunta en nivel operacional, corriéndose así el riesgo de no poder desarrollarlas en forma correcta otorgando una innecesaria ventaja al oponente durante el conflicto.



De esta manera es como en este trabajo final integrador nos enfrentamos al siguiente problema: ¿Cómo integrar las operaciones de decepción en el planeamiento para la acción militar conjunta en el nivel operacional?

Las operaciones de decepción son empleadas tanto en el nivel estratégico, operacional como el táctico. Sin embargo, el presente trabajo se enfocará en el nivel operacional exclusivamente, profundizando en aquellos aspectos relacionados con el planeamiento de estas operaciones y su inserción dentro del proceso de planeamiento para la acción militar conjunta que la doctrina argentina emplea actualmente.

También se verán, aunque sin profundizarlas en esta investigación, aquellas otras operaciones que son complementarias a la decepción y necesarias para su implementación y que de la misma manera deben ser consideradas en el planeamiento militar conjunto desde su inicio.

No desarrollaremos aquellos aspectos relacionados con la ejecución de las operaciones de decepción, como así tampoco la ejecución de las operaciones complementarias a esta.

La limitación más importante está dada por acceso a doctrina extranjera, siendo la de más fácil acceso la de EEUU, por lo cual será la fundamental para entender la problemática de las operaciones de decepción en el planeamiento del nivel operacional.

Teniendo en cuenta que las operaciones de engaño o decepción no están incluidas en la doctrina conjunta vigente, el presente trabajo busca despertar el interés dentro del ámbito académico sobre estas operaciones y a su vez crear conciencia sobre la importancia de las mismas en ámbito de la acción militar conjunta de nivel operacional.

Asimismo, se busca sentar bases para la futura elaboración de doctrina relacionada con el planeamiento de las operaciones de decepción y su inserción dentro del proceso de planeamiento para la acción militar conjunta a nivel operacional.

El objetivo general que nos planteamos es entender la inclusión de las operaciones de decepción en el planeamiento militar conjunto como un multiplicador del poder de combate en el teatro de operaciones.

Particularmente, buscaremos identificar que otras operaciones de configuración, complementarias a las operaciones de decepción, son necesarias y que coordinaciones

deben establecerse y además, analizar la metodología particular para el planeamiento de las operaciones de decepción y su integración en el proceso de planeamiento para la acción militar conjunta en el nivel operacional.

Para ellos hemos planteado la siguiente hipótesis: Las operaciones de decepción deben considerarse desde el inicio del planeamiento de la campaña a partir de la concepción misma de la operación por parte del comandante, estando integradas dentro del proceso de planeamiento para la acción militar conjunta de nivel operacional en coordinación con otras operaciones de configuración complementarias.

El desarrollo de este trabajo final integrador se basará fundamentalmente en el análisis bibliográfico de doctrina extranjera específica sobre las operaciones de decepción y de artículos publicados en revistas militares tanto extranjeras como nacionales donde se analiza la vigencia de estas operaciones y la importancia de incluirlas en el planeamiento.

En cuanto a la doctrina, se empleará principalmente la de EEUU, y a nivel regional la de Chile y Brasil, analizando de ellas la metodología empleada para el planeamiento de la decepción en el nivel operacional.

Esta investigación es de carácter exploratoria y descriptiva, donde se analizarán las características de las operaciones de decepción y las particularidades que deben ser tomadas en cuenta para su planeamiento, y se describirá la metodología particular que debe emplearse para la concepción de estas operaciones y su integración en el planeamiento conjunto argentino. Esta característica divulgativa, no pretende enunciar ningún concepto nuevo sino recopilar información para incrementar el conocimiento sobre la decepción e intentar adaptarlas a la doctrina militar conjunta argentina.

## CAPÍTULO I

### CONCEPTOS GENERALES DE LAS OPERACIONES DE DECEPCIÓN Y SU RELACIÓN CON OTRAS OPERACIONES DE CONFIGURACIÓN

#### CONCEPTOS GENERALES

La decepción o engaño se ha encontrado en la historia del hombre desde que se tiene referencia. Dentro de los factores de poder de un estado es normal que se desarrolle dentro de los componentes político y militar, en particular cuando conflicto llega al nivel de crisis. Muchos consideran que es algo inherente a la raza humana.

Caddell (2004) explica que la decepción y la desinformación intencional no deben confundirse con mala información o confusión no intencionada. Expresa que la decepción depende de dos criterios básicos: primero, debe ser intencional; segundo, está diseñada especialmente para ganar una ventaja sobre el oponente.

#### **Definición**

Para mejor comprensión de este concepto vamos a analizar definiciones de diferentes autores y de doctrina de distintos países.

Para el ejército de Brasil la disimulación militar (decepción) “*consiste en un conjunto de actividades destinadas a inducir al oponente a error, contribuyendo al éxito de las propias operaciones. El decisor oponente será deliberadamente inducido a obrar conforme a la propia voluntad, haciendo o dejando de hacer*” (Ministerio da Defesa, 2014).

En el manual de Enmascaramiento, Ocultación y Decepción de Chile se define a esta última como el “*conjunto de medidas que se toman con el fin de engañar al adversario mediante la manipulación, distorsión y falsificación de la realidad, con el objeto de inducirle a tomar decisiones que sean perjudiciales para sus intereses. La describe como una actividad que requiere mucho esfuerzo, secreto y un profundo conocimiento del pensamiento del adversario*” (Ejército de Chile, 2009).

El reglamento conjunto de operaciones de decepción de las fuerzas armadas de Estados Unidos expresa “*que son acciones ejecutadas para confundir en forma deliberada al*

*decisor adversario, logrando así que ejecute acciones, o no las ejecute, lo que contribuirá al cumplimiento de la propia misión”* (US Joint Chiefs of Staff, 2012).

En el artículo publicado en el Boletín Informativo del Ministerio de Defensa de España López Martín dice sobre la decepción, que *“es un conjunto de medidas que se adoptan para engañar al enemigo, mediante la manipulación, distorsión o falsificación de la evidencia, para inducirle a reaccionar de un modo perjudicial para sus intereses”*. Su objetivo es influir en la mente del comandante enemigo, logrando que su decisión sea inconscientemente adecuada a nuestras intenciones (Lopez Martín, 2006).

Merlet Montero en su ensayo expresa que la decepción *“es una acción o serie de acciones diseñadas para despistar al enemigo al distorsionar, manipular o falsificar información que el tiene disponible y de esa forma, inducirlo a hacer algo que es contrario a sus intereses”*. Además incluye medidas planificadas para revelarle o transmitirle al enemigo información, verídica o falsa, que pueda evaluarse como cierta, con el propósito de que este llegue a estimaciones falsas y actúe en consecuencia (Merlet Montero, 2010).

No es necesario continuar citando definiciones ya que la idea general de la gran mayoría de ellas versa sobre los mismos aspectos y es clara sobre cuáles son las tendencias actuales sobre la decepción.

Sobre este aspecto podemos mencionar las coincidencias más importantes de las definiciones vistas, las cuales se resumen en que la decepción está siempre formada por acciones deliberadas, buscan confundir al decisor oponente para que cometa errores que favorezcan el cumplimiento de la propia misión.

## **Empleo**

La decepción se puede aplicar a todo tipo de operaciones y en todos los niveles de la guerra. En el caso del nivel operacional, al cual este trabajo hace referencia, el empleo y grado de importancia de estas operaciones van a estar determinados en la orientación del Comandante del Teatro de Operaciones (CTO), desde el inicio del planeamiento. Esto sirve para que el planeamiento de la decepción se haga en forma paralela a la operación principal, lo cual veremos con más detalle en el capítulo II.

Estas operaciones se emplean para configurar el teatro de operaciones de modo que el CTO, a través de la operación decisiva, pueda lograr los objetivos establecidos y alcanzar el Estado Final Deseado (EFD). En este sentido es que se incrementa el éxito de las propias operaciones y se impide el logro de las acciones del oponente, logrando así multiplicar el propio poder de combate.

Caddell (2004) plantea que existen dos tipos de decepción, la activa y la pasiva. Esta última está destinada a ocultar las verdaderas intenciones y capacidades propias al oponente. La activa, es la que se planifica para proveerle al adversario información que evidencie intenciones y capacidades que en realidad no tenemos, mostrando algo que no es real. Esta diferenciación la consideramos un tanto teórica, ya que en la práctica se realizan en forma simultánea y complementaria, y es difícil poder separar una actividad de otra. Además ciertas actividades que Caddell clasifica dentro de pasiva y activa, son tareas de otras operaciones como las de seguridad, las de información y las de contrainteligencia. Este análisis contribuye para ver que es imposible que una operación de decepción sea exitosa si no están estrechamente coordinadas y sincronizadas las otras mencionadas anteriormente.

El manual de decepción de Estados Unidos (US Joint Chiefs of Staff, 2012) establece tres clasificaciones, que resultan interesantes para una mejor comprensión del empleo de la decepción en la actualidad: las Operaciones de Decepción a Nivel Operacional, las Operaciones de Decepción en apoyo a Operaciones de Seguridad y las Operaciones de Decepción a Nivel Táctico. Las de Nivel Operacional son planeadas y conducidas en el teatro de operaciones en apoyo a la campaña o a operaciones militares de envergadura. Son planeadas y ejecutadas, o en apoyo al CTO, Comandantes de Componente o Comandantes de Comandos Conjuntos Subordinados, buscando que el oponente ejecute o no ejecute acciones que favorezcan los objetivos del CTO. Normalmente serán conjuntas y buscarán efectos en el nivel operacional. Las Operaciones de Decepción en apoyo a Operaciones de Seguridad son aquellas destinadas a proteger las propias operaciones, planes, personal y equipo, contra las actividades de inteligencia del oponente. Buscan crear falsos indicios que evidencien fortalezas que no se poseen, limitando la precisión en la búsqueda de información del adversario. En este caso no tiene como objeto de la decepción alguien en particular, sino solo ocultar la verdadera información y mostrarse más fuerte de lo que se es. En cuanto a las Decepción Táctica es aquella destinada a apoyar los enfrentamientos en apoyo a comandantes de nivel

táctico. Busca influenciar en forma inmediata en las operaciones logrando una ventaja temporaria, ocultando las propias vulnerabilidades o incrementando las capacidades defensivas.

De las tres clasificaciones vistas la primera es la más común a nivel operacional, siendo que es la que por excelencia se planifica para el teatro de operaciones por el CTO y busca efectos que favorezcan los objetivos de la campaña. Sin embargo, las otras dos mencionadas también son planificadas por el nivel operacional aunque sean en apoyo de niveles inferiores. Incluso la decepción en el nivel táctico puede ser planeada y ejecutada por el Estado Mayor del TO en apoyo a los Comandantes de División por ejemplo.

### **Propósito**

El CTO establecerá el propósito de la decepción como el objeto de la misma, en términos de contribución al cumplimiento de la misión asignada. Sirve para comprender que y cuanto debe contribuir la decepción a la operación principal que se va a ejecutar. Teniendo en cuenta que su ejecución conlleva la asignación de importantes recursos, el análisis del propósito contribuirá a determinar la viabilidad de la decepción en relación al aporte que hace al cumplimiento de la misión. Por ejemplo: Lograr un poder de combate relativo de cuatro a uno sobre el sector Norte del Esfuerzo Operacional Principal.

### **Objetivo**

Como vimos anteriormente, el propósito se refería a cuanto contribuye la decepción a las propias fuerzas. Por el contrario, el objetivo se refiere a que se quiere lograr que el oponente haga o deje de hacer. Por lo tanto el cumplimiento del objetivo va a permitir que se cumpla el propósito para el cual se ejecuta una operación de decepción. Por ejemplo: Que el adversario posicione sus fuerzas principales, en especial blindados y mecanizados, sobre el sector Sur de la zona asignada al Esfuerzo Operacional Principal. El manual de operaciones de Estados Unidos expresa que el objetivo también puede buscar que el comandante adversario emplee recursos en direcciones que provoquen una ventaja para la propia fuerza; provocar que el adversario revele sus fortalezas, dispositivos o intenciones; lograr que el oponente retenga su reserva hasta que la propia fuerza haya cumplido su misión; inducir al adversario a que perciba que ciertas fuerzas

propias pueden ser atacadas en la oportunidad que el CTO determine; lograr que el oponente malgaste poder de combate en acciones erróneas o fuera de oportunidad (US Joint Chiefs of Staff, 2012).

La interpretación del propósito y el objetivo de las operaciones de decepción permiten ver como contribuyen sustancialmente con principios de la guerra como el de sorpresa, iniciativa, seguridad, concentración y libertad de acción, transformándose así la decepción en un verdadero multiplicador del poder de combate en el teatro de operaciones.

### **Blanco de la decepción**

Todos los autores coinciden en que el blanco de estas operaciones debe ser aquel quien tome las decisiones. Asimismo, este debe tener la autoridad suficiente para ejecutar, o no ejecutar, las acciones que se previeron en el propósito de la decepción y que llevarán a cumplir el objetivo de la misma. Sobre este individuo que normalmente será el comandante adversario, es sobre quien se focalizará el planeamiento. Al seleccionar el blanco, se debe considerar que éste cuente con los canales necesarios y suficientes para que la información que pretendemos que le llegue, lo haga en forma conveniente a los propios intereses. También se debe considerar que contemos con los suficientes medios de obtención de inteligencia para conocer cuáles son sus percepciones y cómo evolucionan a medida que la operación se va desarrollando, de modo de poder evaluar el logro del propósito y por consiguiente su contribución al éxito de la misión.

En cuanto a los canales de información hacia el blanco se debe considerar que la información que se necesita que el decisor adversario reciba, normalmente no le llegará en forma directa, sino que a través de sus medios de obtención de inteligencia, por ellos se deberá manejar el flujo de información que hacia él se dirige. Teniendo en cuenta esto, es lógico pensar que dicha información va a ser procesada y validada dentro del ciclo de producción de inteligencia del oponente, por lo cual, en el momento de desarrollar la historia de decepción, se debe hacerlo de manera de que sea real, acorde con los procedimientos estándares y creíble por parte del adversario.

### **Historia de la decepción**

El manual de Operaciones de Disimulación del Ejército de Brasil expresa que la historia de la decepción consiste en el escenario ficticio que se desea imponer al oponente. En el

se mezclan acciones reales y simuladas buscando que en adversario ejecute acciones que nos favorezcan. Es fundamental, como se expresó anteriormente que sea convincente, de manera que sirva de fundamento para las decisiones que el comandante adversario adopte (Ministerio da Defesa, 2014).

Los estadounidenses consideran en su manual que la historia es la piedra fundamental de una operación de decepción. Es donde se van a delinear las acciones que la propia fuerza va a realizar para que el blanco proceda de acuerdo al propósito seleccionado. Es el relato que se quiere que los elementos de inteligencia del oponente le cuenten a su comandante (US Joint Chiefs of Staff, 2012).

El mismo JP 3-13.4 Military Deception (2012) expresa que se necesita una profunda descripción de las percepciones del enemigo que sirvan de base para desarrollar la historia. En ella deben considerarse todos aquellos indicios que el oponente necesita para confirmar sus percepciones. La historia va a estar conformada por diferentes acciones que van a ser ejecutados por distintos elementos. Muchos de ellos, posiblemente no sepan que son parte de una operación de decepción, por lo cual cada una de esas partes debe estar desarrollada con suficiente coordinación y sincronización dentro de la historia y no debe ser una sumatoria de ejecuciones aisladas. Esto es necesario por lo visto anteriormente, que toda la información que es recibida por los medios de obtención adversarios, va a sometida a análisis y debe tener una coherencia tal, que haga que la historia sea creíble, consistente, verificable y ejecutable.

## **RELACIÓN CON OTRAS OPERACIONES DE CONFIGURACIÓN**

Muchos autores consideran que en la era de la información, donde la tecnología posibilita la obtención de información detallada, y donde se manejan grandes volúmenes de información, la decepción pierde posibilidades de éxito. Por el contrario, otros creen que esa masa de datos que llegan a través de múltiples medios de obtención a la cabeza de aquel que debe tomar las decisiones, es el ambiente ideal donde, a través de esos mismos medios, podemos lograr confusión a favor de las propias fuerzas y lograr decisiones del adversario que faciliten nuestras operaciones.

El objetivo debe ser controlar este ambiente y aprovecharlo en favor propio, ganándole al adversario el dominio de la información, buscando afectar el ciclo de decisión del



adversario, provocándole desorden e incertidumbre, confundiendo o degradando sus sensores, nodos de comunicación y sistemas de apoyo a la decisión (Lopez Martin, 2006).

### **Las Operaciones de Información**

La doctrina de la República Argentina, tanto conjunta como específica, no reconoce este tipo de operaciones como tales, ni las desarrolla dentro de los manuales y reglamentos de conducción.

El Manual de Operaciones de Información del Ejército de Chile las define como un *“conjunto de acciones que son ejecutadas para influir en el proceso de toma de decisiones del adversario, afectando su capacidad para explotar y proteger información, tanto sea en los sistemas de comando y control, como en el de comunicaciones”* (Ejército de Chile, 2010).

Para el Manual de Operaciones de Información de los Estados Unidos, *“son el empleo integrado, de todas las capacidades relacionadas con la información en estrecha coordinación con otras líneas de operaciones para influir, perturbar, corromper o usurpar el proceso de toma de decisiones del adversario”* (US Joint Chiefs of Staff, 2014).

Teniendo como referencia estas dos definiciones podemos determinar que estas operaciones buscan influir en el proceso de toma de decisiones del adversario mediante el manejo de la información a conveniencia de las propias fuerzas. En este punto es donde se produce el complemento con las operaciones de decepción. Recordemos que estas últimas buscaban afectar a quien toma las decisiones, a la persona, al comandante adversario. Y esa finalidad la lograban a través de la información que a ese decisor le llega, siendo este el punto de unión que hace necesario un planeamiento coordinado de la decepción con las operaciones de información. Para ello es fundamental el conocimiento del sistema de toma de decisiones del adversario de manera de poder identificar como afectarlo.

El manual de Estados Unidos expresa que las fuerzas para alcanzar el éxito deben obtener la superioridad de la información. Por tal motivo son tan relevantes tanto estas operaciones, como las de seguridad, en el desarrollo de la decepción y en coordinación con el planeamiento de la operación principal.

Ya en este punto podemos ver que el comandante dispone de estas herramientas para ir pensando desde el inicio del planeamiento que necesidades tiene sobre el comportamiento del adversario en determinados momentos de la operación. En su concepto, el CTO debe ir determinando como quiere que el oponente actúe en cada uno de los puntos decisivos. Esas necesidades podrán ser futuros objetivos de las operaciones de decepción y de las operaciones de información. Esto se materializa en, que el enemigo confunda los propios dispositivos, capacidades, vulnerabilidades, intensiones, etc, llevando ello, a que adopte acciones incorrectas que favorezcan a las fuerzas amigas.

De la misma manera que las propias fuerzas van a buscar confundir al adversario, es lógico creer que el oponente buscará hacer lo propio. Por ello es necesario desarrollar la contradecpción. Estas operaciones buscarán identificar las actividades que las fuerzas en oposición a las propias ejecutan, con la finalidad de afectar la toma de decisiones por parte del CTO propio. Diferentes acciones pueden ser tomadas cuando estas actividades son detectadas. Sea cual fuere la acción a seguir frente a la acciones que buscan confundir, habrá que hacerle creer al adversario que su decepción ha logrado su fin, y es aquí donde se complementa con las operaciones de información. A través de ellas se le hará ingresar la información necesaria dentro del sistema de toma de decisión del oponente, de manera que su análisis arroje como resultado, que hemos creído su historia de decepción.

La contradecpción es una tarea extremadamente compleja y puede llevar a graves confusiones sobre las reales intenciones del oponente. Una minuciosa tarea de inteligencia debe ser llevada adelante en forma permanente, que se focalice en todos aquellos indicios del nivel táctico que permitan llegar a conclusiones mayores, en vez de atarse a análisis de nivel operacional en los cuales se administren muchos supuestos.

También se debe tener en cuenta que la identificación de una operación de decepción del oponente va a revelar, en gran parte, de qué forma ellos ven las propias fuerzas. Esa información nos permite conocer que percepciones posee en adversario sobre las operaciones amigas y por consiguiente explotarlas en contra de ellos. En síntesis, cuando es detectada la decepción adversaria, se puede usar esa información, para montar sobre ella, una propia operación para confundir al decisor oponente.

## **Las Operaciones de Seguridad**

Según el JP 3-10 (Operaciones de Información) (2014) de Estados Unidos, las operaciones de decepción y las de seguridad tienen mucho en común, siendo que ambas buscan limitar la capacidad del adversario de obtener información que le permita obtener conclusiones correctas, útiles para el planeamiento. La decepción buscará crear falsos indicadores que sean fácilmente captados por el oponente y así lograr que este actúe en una forma predecible. Del mismo modo, se pueden crear otros indicadores que busquen confundir el análisis de inteligencia adversario y que al mismo tiempo protegen aquellos que las operaciones de seguridad quieren sustraer de la obtención oponente, llevándolo a arribar a conclusiones erróneas.

Otro complemento está dado en el estudio de seguridad que se realiza en estas operaciones, donde se deben identificar las potenciales vulnerabilidad y toda aquella información clave que el oponente necesita sobre propias capacidades e intenciones. Estas vulnerabilidades son empleadas en el planeamiento de las operaciones de decepción como canales para transmitir información de engaño al adversario.

Las operaciones de información, las de seguridad y las de decepción, deben también tener en cuenta el empleo de fuerza (destrucción física) contra ciertos medios de obtención de inteligencia, vigilancia, reconocimiento y adquisición de blancos, como forma de limitar el acceso a información propia que se quiere negar.

## **Coordinaciones**

Como hemos visto hasta aquí, un plan de decepción requiere un trabajo mucho más profundo que el que normalmente se hace durante los ejercicios de planeamiento y es algo que reviste una complejidad de tal magnitud, difícil de cuantificar cuando se ordena, hay que hacer el plan de engaño.

Las operaciones de decepción no solo deben ser coordinadas con las de seguridad y las de información. También deben tener estrecha relación con el área de comunicaciones, de guerra electrónica y de ciberdefensa para poder llevarlas a cabo, y la logística para satisfacer los requerimientos de la decepción. Es menester la estrecha relación con los planes equivalentes de los comandos subordinados y con el nivel estratégico cuando corresponda.

Otra coordinación esencial que se debe establecer en todos los niveles, es quien puede o no conocer sobre el plan de decepción. Es crucial aplicar el principio necesidad de saber para lograr una decepción exitosa sin que el gran esfuerzo que implica llevarla adelante, se vea vulnerado por filtraciones involuntarias de información o por ejecuciones vacías del realismo necesario.

### **Conclusiones parciales**

Las operaciones de decepción son acciones que se ejecutan en forma deliberada para confundir al decisor adversario, llevando a que ejecute o no acciones, de manera que favorezcan el cumplimiento de la propia misión.

Estas operaciones son ejecutadas con un propósito y un objeto. El primero está relacionado a cómo va a favorecer al cumplimiento de la operación principal, y el segundo se refiere a lo que se pretende que el oponente ejecute o no. Hay una estrecha relación entre estos conceptos ya que el logro del objeto permite el cumplimiento del propósito.

Como característica particular, estas operaciones tienen como blanco exclusivamente a la persona que toma las decisiones del adversario, aquel quien tiene la autoridad necesaria para adoptar, o no, aquellas acciones que favorezcan el logro de los propios objetivos.

La piedra fundamental de la decepción es la historia que se quiere crear. En esta historia es donde se van a delinear las acciones que la propia fuerza va a realizar para que el blanco proceda de acuerdo al propósito seleccionado. Es el relato que se quiere que los elementos de inteligencia del oponente le cuenten a quien toma las decisiones.

Las operaciones de decepción deben ser planeadas y ejecutadas en estrecha coordinación con las operaciones de seguridad y las de información. Con las de seguridad se busca proteger aquella información vulnerable a la obtención del adversario. Con las operaciones de información se busca influir en el proceso de toma de decisiones del oponente. Con estas operaciones se busca la superioridad en la llamada guerra del comando y control.

## CAPÍTULO II

### PLANEAMIENTO

*“Principio de Magruder: Generalmente es más fácil inducir a un blanco de decepción a que mantenga una creencia preexistente que intentar engañarlo para que cambie esa creencia.”*

La doctrina de la República Argentina no dedica a las operaciones de decepción, como tampoco a otras operaciones de configuración, el tratamiento necesario que exprese las características particulares que deben tenerse en cuenta para su concepción, planeamiento e inclusión dentro de un plan de campaña o un plan de operaciones. Esta ausencia de metodología recae, como expresa Risso Patron (2016), en el voluntarismo y criterio de aquellos que deben ejecutarlo, complejizándose aún más la tarea, y poniendo en riesgo el proceso de toma de decisiones del CTO.

Referido a ello, Milan Vego (2002), expresa que la decepción no puede tener éxito en tiempos de guerra sin un desarrollo de teoría y doctrina durante la paz. La preparación debe iniciarse antes de la crisis y debe ser un proceso continuo.

Se necesita un cambio de paradigma que permita entender que los planes de apoyo no son algo extra, sino que son parte del plan de campaña que se va ejecutar y así darle la importancia que cada uno de ellos merece.

El JP-3-13.4 establece, como inicio del apartado destinado al planeamiento, que el plan de decepción es parte efectiva del plan de operaciones y no es un agregado al proceso de planeamiento en desarrollo (US Joint Chiefs of Staff, 2012).

Sin embargo, hay que comprender también, que un plan de nivel operacional no puede depender del plan de decepción. Estas operaciones introducen riesgos al plan principal. Por ello, el CTO y su Estado Mayor, no solo deben evaluar en cuanto contribuye la decepción al cumplimiento de la misión operacional, sino también, analizar cómo encaja dentro de la estrategia militar, la política y la diplomática, llevadas a cabo por el nivel estratégico (Vego, 2002).

## **Metodología**

Para el desarrollo de los temas relacionados con el planeamiento de las operaciones de decepción nos basaremos en el manual de Operaciones de Disimulación (EB20-MC-10.215) del Ejército de Brasil y en el reglamento conjunto de Decepción Militar (JP 3-13.4) de Estados Unidos.

El proceso de planeamiento de las operaciones de decepción requiere que en forma permanente se revisen los objetivos, propósitos, blancos e historia, debiendo el CTO y su Estado Mayor, incluir a este plan, dentro de la dinámica que el planeamiento a nivel operacional posee.

### **Ver, Pensar y Hacer**

Según el JP 3-13.4 (US Joint Chiefs of Staff, 2012) las operaciones de decepción exitosas, van mas allá que hacer creer o pensar al adversario que el engaño es real. Todo debe concluir en una acción o inacción del oponente y que, además, sea beneficiosa para el logro del objetivo operacional. De ese concepto y de la experiencia en operaciones surge esta metodología que busca manipular el proceso cognitivo en la mente del decisor adversario que lo lleve a obrar de acuerdo a las propias necesidades.

Ver: ¿Qué ve, el blanco de la decepción, de las propias operaciones?

Pensar: ¿Qué conclusiones extrajo, el blanco de la decepción, de esas observaciones?

Hacer: ¿Qué acciones puede adoptar, el blanco de la decepción, como resultado de las conclusiones basadas en aquellas observaciones?

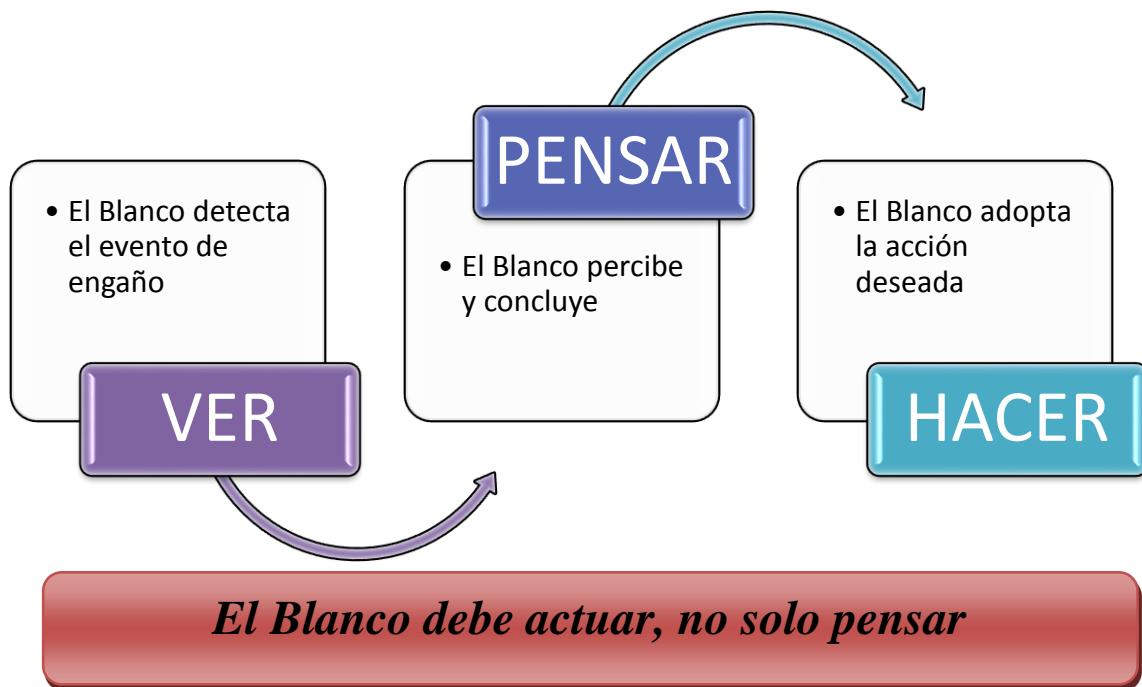


Figura 1 – Proceso cognitivo de la decepción

### **Órgano de planeamiento de la decepción**

En su trabajo final de licenciatura, Peñaloza (2013), propone que el planeamiento del engaño debe ejecutarse dentro de área de inteligencia de Estado Mayor. López Martín (2006) expresa que la responsabilidad de la decepción corresponde a operaciones, quien debe coordinar estrechamente con el área de inteligencia.

La doctrina vigente de Estados Unidos, Brasil y Chile establecen que se debe organizar un grupo de trabajo con integrantes de operaciones, inteligencia, comunicaciones y guerra electrónica y logística, además de los integrantes de operaciones de información y seguridad, siempre bajo la órbita del área de operaciones.

### **Proceso de planeamiento**

La publicación conjunta PC 20-01 Planeamiento para la Acción Militar Conjunta – Nivel Operacional (2015) establece como secuencia metodológica para el planeamiento de este nivel siete pasos:

- Paso 1: Análisis del problema
- Paso 2: Análisis de la situación y elaboración de los modos de acción
- Paso 3: Análisis de los modos de acción y confrontación

- Paso 4: Comparación
- Paso 5: Resolución
- Paso 6: Elaboración y distribución del plan de campaña
- Paso: Supervisión, evaluación y adecuación del plan de campaña

Manual de Decepción Militar (US Joint Chiefs of Staff, 2012) establece el siguiente proceso para el planeamiento del engaño:

- Paso 1: Análisis de la misión de decepción
- Paso 2: Orientación del Planeamiento de la decepción
- Paso 3: Estimaciones de la grupo de trabajo de decepción
- Paso 4: Resolución de decepción del CTO
- Paso 5: Desarrollo del plan de decepción
- Paso 6: Supervisión y adecuación del plan de decepción

A continuación intentaremos introducir dentro de la secuencia de planeamiento operacional la metodología particular de la decepción.

En el primer paso del planeamiento el CTO buscará identificar el Estado Final Operacional, el Objetivo Operacional, la Misión, las restricciones, limitaciones y riesgos. Tiene por finalidad entender acabadamente la naturaleza del problema a enfrentar y cuáles son las intenciones de los niveles superiores. Este proceso es conducido por el Comandante pero también participa el Estado Mayor.

Dentro de este proceso se debe incluir el primer paso del planeamiento de la decepción. Dentro del análisis de la misión, el CTO podrá vislumbrar que pretende o que podría favorecerle sobre el comportamiento del oponente. Es el momento donde puede delinear cual va a ser el propósito de la decepción, entendiéndolo como que ventajas obtendría al ejecutar el engaño, en relación al cumplimiento de la misión asignada. Seguidamente, se debe bosquejar que acciones debería ejecutar o no el adversario, para lograr ese propósito, más precisamente, establecer el objetivo inicial de la decepción. Cabe aclarar que estas operaciones no serán aplicadas en todas las campañas, pero si consideramos necesario que el CTO y su Estado Mayor consideren su empleo desde la concepción misma la operación (Canevaro, 2004).



El primer paso se materializa con la Orientación del Comandante a su Estado Mayor. Es aquí, donde se introduce el segundo escalón de la metodología para el planeamiento de la decepción. Además de otros aspectos fundamentales de esta orientación, el CTO incluirá el propósito y objetivo iniciales del engaño. De la misma manera que lo puede hacer respecto de la maniobra principal, también puede establecer un modo de acción de decepción que considere debe analizado por el Estado Mayor.

Cabe aclarar que el contenido y profundidad de la orientación va a depender del detalle de conocimiento que el CTO haya podido lograr sobre la situación.

El segundo paso del proceso de planeamiento conjunto es análisis de la situación y elaboración de los modos de acción. En este paso se van a analizar todos aquellos factores de la situación que influyan en la misma, de manera de poder identificar los determinantes, y en base a ellos poder elaborar los modos de acción concebidos (MAC). También se tendrán en cuenta los elementos del diseño operacional para la confección de los MAC.

Dentro de este momento se debe ejecutar el tercer paso para el planeamiento de la decepción, las Estimaciones del Grupo de Trabajo de Decepción. Este paso se debe ejecutar básicamente sobre los integrantes de operaciones e inteligencia. Buscarán obtener toda la información necesaria sobre el adversario, identificando a los decisores claves y sus perfiles biográficos. En este paso es fundamental el análisis sobre cuales podrían ser las percepciones que oponente posee sobre las propias operaciones y capacidades. También es de interés, identificar la estructura del proceso de toma de decisiones y los medios de obtención de información de inteligencia y otros sensores de los cuales disponga. De esta información es importante detectar cuales de esos medios servirán como canales para hacer llegar la historia del engaño, y sobre cuales de ellos se necesita la destrucción física, para contribuir así a la protección de la información que se busca ocultar. Del área de inteligencia hay que obtener los posibles modos de acción, es decir las capacidades del enemigo. Cuando el diseño operacional del oponente esté resuelto, hay que analizar fundamentalmente su Centro de Gravedad (CDG) y sus Vulnerabilidades Críticas (VC).

Otro estudio que se debe realizar durante esta etapa del proceso, consiste en saber cuales serán las posibles reacciones del oponente ante la decepción, de modo de poder

compararlas con el objetivo y el propósito del engaño, establecidos por el CTO en su orientación.

Una vez profundizado el análisis, se deben desarrollar los posibles modos de acción de decepción. Risso Patrón (2016) expresa que, normalmente, el modo de acción del engaño, será uno subóptimo, entendiendo esto como un MA que es apto, factible y aceptable, pero que no fue elegido en la comparación. Sin embargo, cuando la historia del engaño no esté materializada sobre la maniobra principal de la campaña, se podrán desarrollar modos de acción con anticipación a la comparación.

Durante este paso que estamos describiendo, se va a producir la confrontación dentro del planeamiento operacional. El Grupo de trabajo de trabajo de decepción deberá presenciar este momento para extraer conclusiones sobre como apoyar el modo de acción que posteriormente sea seleccionado, y también, conocer todos los modos de acción para poder seleccionar uno subóptimo, como expresamos anteriormente.

El quinto paso del planeamiento conjunto es la resolución del comandante. Este paso coincide también con la resolución sobre la decepción por parte del comandante. De esta manera se agregaría al enunciado de este paso, el modo de acción de decepción que el CTO ha seleccionado.

El quinto paso de la metodología para el desarrollo del engaño se superpone con el sexto paso del proceso de planeamiento conjunto. Por lo tanto la elaboración de ambos planes se desarrollará en forma simultánea, como lógicamente debe ser.

En este paso, el grupo de trabajo de decepción, desarrollará la historia del engaño, la cual ya ha sido delineada en el paso anterior. En esta parte del proceso es donde se van a detallar todas las acciones que el oponente va a ver y todas aquellas que no va a poder ver. Es también en este momento, donde se determinarán las coordinaciones y complementaciones necesarias con las operaciones de seguridad y las operaciones de información.

Es preciso analizar el tiempo disponible, teniendo en cuenta cuanto tardará el oponente en reaccionar de acuerdo al propósito establecido por el CTO, y en función de ello, establecer en que oportunidad debe comenzar la operación de decepción.

Finalizadas estas tareas, se debe confeccionar la matriz de sincronización de decepción. En ella se deben registrar todos los eventos de decepción y su oportunidad, en relación la operación principal, de manera de asegurarse la obtención de la reacción adversaria deseada en el momento establecido por el CTO y que así contribuya al logro de los objetivos operacionales.

Debe quedar identificado en el desarrollo del plan, cual va a ser el canal a través del que se verificará si la información ha alcanzado al blanco seleccionado. Además, se debe establecer, cuando ha finalizado la operación de decepción y cuales son las condiciones que van a identificar ese momento.

Hemos visto que no resulta una tarea sencilla la inclusión de la decepción dentro del proceso de planeamiento conjunto, pero es necesario un cambio de paradigma que nos permita desarrollar esta doctrina y practicarla desde la paz, buscando un salto cualitativo en la forma de conducir estas operaciones.

Como aporte final para tener en cuenta dentro planeamiento resulta importante destacar las cuestiones éticas y legales, tanto las relacionadas con el Derecho Internacional Humanitario, como las normas legales de la República Argentina. Por ejemplo, la perfidia podría servir para un plan de decepción pero está prohibida por el DIH.

### **Ejemplo Histórico**

A continuación vamos a citar un ejemplo histórico de la revista Visión Conjunta analizado por Risso Patrón (2016), que nos va a permitir comprender mejor algunos de los conceptos vistos.

*“Los sabían que los aliados terminarían desembarcando sobre las costas francesas. ¿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 en sentido contrario, es decir, invadir Gran Bretaña desde las costas galas. Un poco más tarde, en julio, Hitler emitió la Directiva 16 en la que ordenaba preparar 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 hace cuatro años; estaban asimilando la nueva información a la de 1940.*

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

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

*Bodyguard se dividía en dos partes: el plan de engaño estratégico (Fortitude Norte, Vendetta, Zeppelin y Ironside) y el plan de engaño operacional (Fortitude Sur). Fortitude Sur era la historia que la invasión tendría lugar en Calais, ya que Hitler y su Estado Mayor se inclinaban a creer que ese era el mejor lugar para una invasión del enemigo. Si conseguían convencer a los alemanes de que el desembarco tendría lugar en la zona de Calais, obligarían a Hitler a mantener el 15º Ejército en la región, lo cual multiplicaría su poder de combate en Normandía.*

*En su apreciación, los alemanes no estaban tan equivocados ya que Calais era el lugar más cercano a Francia desde Inglaterra. Conociendo las percepciones alemanas y el el proceso de toma de decisiones a que dieron lugar, los aliados se limitaron a reforzarlo.*

*Así crearon el llamado ejército fantasma de Patton, al que posicionaron frente a Calais. Los alemanes creía que Patton era el general más exitoso de Estados Unidos y se inclinaban a creer que el conduciría la 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 desde el día D hasta el D+45.*

*¿Por qué hasta el D+45? Porque la historia del engaño aliada era que el desembarco en Calais tendría lugar recién 45 después de que se produjera un ataque de diversión en otro lugar de manera de distraer al 15º Ejército. Según la reconstrucción de la realidad y apreciación de los alemanes, a partir de que se produjera algún desembarco debían transcurrir 45 días para que se produjera el desembarco del primer Grupo de Ejércitos con Patton a la cabeza. Nadie había engañado a Hitler, se había engañado a sí mismo.” (Risso Patrón, ¿Como entender el engaño hoy?, 2016)*

### **Conclusiones parciales**

Debemos entender que para poder lograr una decepción exitosa tenemos que prepararla desde la paz, para lo cual debemos desarrollar teoría y doctrina. Un cambio de paradigma respecto de los planes de apoyo permitirá darles la importancia necesaria y poder practicarlos en las ejercitaciones con una mayor conciencia de sus potencialidades.

El principio de “Ver, Pensar y Hacer” desde el punto de vista del oponente, donde primero detecta la historia de engaño (ve), luego saca conclusiones sobre esas observaciones (piensa) y finalmente actúa de acuerdo con las conclusiones extraídas sobre aquellas observaciones, es fundamental para estructurar la forma de pensar de aquellos que se ocupen del planeamiento de las operaciones de decepción.

El órgano de trabajo de decepción debe estar integrado por miembros de inteligencia y operaciones, pero siempre funcionando bajo la órbita del área de operaciones.

Los pasos extraídos de la doctrina extranjera para el planeamiento del engaño permiten introducirlos dentro del proceso de planeamiento conjunto de nivel operacional en forma armónica.

## CONCLUSIONES

Las operaciones de decepción son acciones que se ejecutan en forma deliberada para confundir al decisor adversario, llevando a que ejecute o no acciones, de manera que favorezcan el cumplimiento de la propia misión.

Estas operaciones son ejecutadas con un propósito y un objeto. El primero está relacionado a cómo va a favorecer al cumplimiento de la operación principal, y el segundo se refiere a lo que se pretende que el oponente ejecute o no. Hay una estrecha relación entre estos conceptos ya que el logro del objeto permite el cumplimiento del propósito.

Como característica particular, estas operaciones tienen como blanco exclusivamente a la persona que toma las decisiones del adversario, aquel quien tiene la autoridad necesaria para adoptar, o no, aquellas acciones que favorezcan el logro de los propios objetivos.

La piedra fundamental de la decepción es la historia que se quiere crear. En esta historia es donde se van a delinear las acciones que la propia fuerza va a realizar para que el blanco proceda de acuerdo al propósito seleccionado. Es el relato que se quiere que los elementos de inteligencia del oponente le cuenten a quien toma las decisiones.

Las operaciones de decepción deben ser planeadas y ejecutadas en estrecha coordinación con las operaciones de seguridad y las de información. Con las de seguridad se busca proteger aquella información vulnerable a la obtención del adversario. Con las operaciones de información se busca influir en el proceso de toma de decisiones del oponente. Con estas operaciones se busca la superioridad en la llamada guerra del comando y control.

Debemos entender que para poder lograr una decepción exitosa tenemos que prepararla desde la paz, para lo cual debemos desarrollar teoría y doctrina. Un cambio de paradigma respecto de los planes de apoyo permitirá darles la importancia necesaria y poder practicarlos en las ejercitaciones con una mayor conciencia de sus potencialidades.

El principio de “Ver, Pensar y Hacer” desde el punto de vista del oponente, donde primero detecta la historia de engaño (ve), luego saca conclusiones sobre esas

observaciones (piensa) y finalmente actúa de acuerdo con las conclusiones extraídas sobre aquellas observaciones, es fundamental para estructurar la forma de pensar de aquellos que se ocupen del planeamiento de las operaciones de decepción.

El órgano de trabajo de decepción debe estar integrado por miembros de inteligencia y operaciones, pero siempre funcionando bajo la órbita del área de operaciones.

Los pasos extraídos de la doctrina extranjera para el planeamiento del engaño permiten introducirlos dentro del proceso de planeamiento conjunto de nivel operacional en forma armónica.

Finalmente podemos confirmar la hipótesis planteada en este trabajo, afirmando que las operaciones de decepción deben considerarse desde el inicio del planeamiento de la campaña a partir de la concepción misma de la operación por parte del comandante, estando integradas dentro del proceso de planeamiento para la acción militar conjunta de nivel operacional en coordinación con otras operaciones de configuración complementarias.

## BIBLIOGRAFÍA

- Caddell, J. W. (2004). *Deception 101 - Primer on Deception*. Washington: Strategic Studies Institute.
- Canevaro, J. M. (2004). *El velo y engaño y la sorpresa en el nivel estratégico operacional*. Buenos Aires: Escuela Superior de Guerra.
- Ejército de Chile. (2009). *Enmascaramiento, Ocultación y Decepción MDO - 90903*. La Reina: División Doctrina.
- Ejército de Chile. (2010). *Operaciones de Información*. La reina: División Doctrina.
- Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas. (2015). *Planeamiento para la Acción Militar Conjunta - Nivel Operacional*. Buenos Aires: EMCOFFAA.
- Lopez Martin, J. (2006). *La Decepción en las Operaciones*. Obtenido de Dialnet: [www.dialnet.unirioja.es](http://www.dialnet.unirioja.es)
- Merlet Montero, J. P. (2010). Decepción y Seguridad en las operaciones. *Revista de Marina (Chile)*, Nro 1 Pag 47-57.
- Ministerio da Defesa. (2014). *Operacoes de Dissimulacao EB20-MC10.215*. Brasilia: Centro de Doutrina do Exercicio.
- Ministerio da Defesa. (2014). *Operacoes de Informacao EB20-MC-10.213*. Brasilia: Centro de Doutrina do Exercicio.
- Peñaloza, M. H. (2013). *La importancia de las operaciones de velo y engaño como multiplicador de fuerzas y facilitador del logro de la sorpresa*. Buenos Aires: Escuela Superior de Guerra.
- RAE. (22 de junio de 2016). *Diccionario de la lengua española*. Obtenido de [www.dle.rae.es](http://www.dle.rae.es)
- Risso Patrón, H. (2015). El engaño en la conducción de las operaciones militares. *La Revista de la Escuela Superior de Guerra*, 589 y 590, Vol 589 7-86, Vol 590 11-62.
- Risso Patrón, H. (2016). ¿Como entender el engaño hoy? *Visión Conjunta*, 20-28.
- Sun Tzu. (1995). *El arte de la guerra*. Buenos Aires: Ed Troquel.
- US Army. (1988). *Battlefield Deception - FM 90-2*. Washington DC: Department of Army.
- US Joint Chiefs of Staff. (2012). *Military Deception - JP 3-13.4*. Washington DC: Department of Doctrine.



US Joint Chiefs of Staff. (2014). *Information Operations JP 3-13*. Washington: Joint Chiefs of Staff.

US Joint Chiefs of Staff. (2014). *Joint Security Operations in Theatre JP 3-10*. Washington: Joint Chiefs of Staff.

Vego, M. (2002). Operational Deception. *Joint Force Quarterly - National Defense University Press (US)*, 60-66.