



ESPECIALIZACIÓN EN ESTRATEGIA OPERACIONAL Y PLANEAMIENTO MILITAR CONJUNTO

TRABAJO FINAL INTEGRADOR

TEMA:

Las operaciones de decepción.

TÍTULO:

Las operaciones de decepción en el teatro de operaciones. Su concepción dentro de la campaña a través de una línea de operaciones particular.

Autor: Mayor Diego Hernán Delmé

2016

Resumen

Las operaciones de decepción, denominadas por la doctrina nacional como velo y engaño, son empleadas en el marco de cualquier operación como potenciador del propio poder de combate. Buscan provocar que el oponente, manipulado a través del engaño, tome decisiones erróneas y lleve a cabo acciones favorables a las propias fuerzas.

En las Fuerzas Armadas argentinas son consideradas como operaciones complementarias, de configuración, con una base doctrinaria que no explota el alcance y los efectos potenciales que estas operaciones pueden tener sobre el desarrollo de las operaciones decisivas o principales.

Sumado a esto, no existe en quienes desarrollan actividades de planeamiento durante ejercitaciones de cualquier nivel, una adecuada cultura de velo y engaño, y menos aún de decepción.

Este trabajo pretende analizar la doctrina de operaciones de decepción vigente, de manera de lograr una caracterización que permita comprender el concepto de decepción y luego aplicarlo a las operaciones a desarrollar en una campaña.

Para ello, los elementos del diseño operacional, en particular las líneas de operaciones, como herramientas de planeamiento del comandante operacional y su estado mayor, serán objeto de estudio en cuanto a su aplicación para planificar las operaciones de decepción del teatro de operaciones.

De esta interacción entre operaciones y herramientas metodológicas se pretende arribar a conclusiones que permitan determinar la conveniencia de planificar las operaciones de decepción de una campaña mediante una línea de operaciones particular.

Palabras clave. Operaciones de decepción - Campaña - Elementos del diseño operacional.

Tabla de contenidos

Resumen.....	i
Palabras clave.....	i
Tabla de contenido.....	ii
Introducción.....	1
Capítulo 1 - Las operaciones de decepción en el nivel operacional.....	6
1.1 Concepto rector.....	6
1.2 Caracterización de las operaciones de decepción.....	7
1.2.1 Decepción operacional.....	7
1.2.2 Decepción e información.....	7
1.2.3 Meta y objetivo.....	8
1.2.4 Blancos.....	8
1.2.5 Canales.....	8
1.2.6 Historia.....	9
1.2.7 Funciones.....	9
1.2.8 Principios.....	10
1.2.9 Medios.....	10
1.2.10 Tácticas de decepción.....	11
1.2.11 Técnicas de decepción.....	11
1.2.12 Distinción entre decepción y perfidia.....	12
1.3 Funciones, responsabilidades, coordinación y consideraciones para las operaciones de decepción en el nivel operacional.....	12
1.3.1 Funciones.....	13
1.3.2 Responsabilidades.....	14
1.3.3 Requisitos de coordinación.....	15
1.3.4 Consideraciones.....	16
1.4 Planeamiento de las operaciones de decepción.....	17
1.4.1 Planeamiento de decepción y el planeamiento conjunto.....	17
1.4.2 Metodología de planeamiento.....	17
1.4.3 El proceso de planeamiento.....	18
1.5 Ejecución de las operaciones.....	20
1.5.1 Ejecución de eventos y acciones de engaño.....	20

1.5.2 Coordinación de la ejecución.	20
1.5.3 Finalización de la operación.	20
Capítulo 2 - Diseño operacional y operaciones de decepción	22
2.1 El planeamiento operacional	22
2.1.1 Arte operacional.	23
2.1.2 Elementos del diseño operacional.	23
2.1.3 Términos relacionados.....	25
2.2 Las operaciones de decepción como una línea de operaciones.....	26
Conclusiones	28
Bibliografía	30
Anexo 1 - Glosario de términos	32

Introducción

Se considera de particular interés el estudio de las operaciones de decepción debido al significativo aporte como potenciador del propio poder de combate, constituyendo así una valiosa herramienta a disposición del comandante operacional que le permitirá velar los propios planes, resguardar su centro de gravedad, obtener la sorpresa, engañar al enemigo sobre sus intenciones induciéndolo a cometer errores y economizar fuerzas, entre otros efectos.

La inquietud se genera al observar en la actual educación militar un problema de fondo: la escasa de cultura de velo y engaño, o decepción, por expresarlo de alguna manera. A falta de experiencia en operaciones reales, los planes elaborados en ejercicios de gabinete, ya sea en el nivel operacional o en el táctico, evidencian esta falencia. Los anexos de velo y engaño de los planes generados por los alumnos en estos ejercicios son documentos que se completan a los fines de cumplir con determinadas estructuras formales, pero carecen de un análisis profundo y un propósito que les dé sentido.

Antecedentes

En cuanto a antecedentes, en el ámbito conjunto, no se ha desarrollado doctrina alguna relativa a las operaciones de decepción; de hecho, el término decepción no existe en la doctrina nacional, tanto específica como conjunta. Solamente, existen algunas aproximaciones en la doctrina de cada fuerza referidas a las operaciones de velo y engaño; pero únicamente en un nivel táctico o procedimental.

Es necesario considerar que el presente trabajo de investigación es la continuación lógica del realizado por el autor durante el año 2015 denominado “Las operaciones de decepción, su relación con el velo y engaño” (Delmé, 2015), que aborda el tema en el nivel táctico de la conducción. En el referido documento, se propone denominar a las operaciones de velo y engaño, con el término de operaciones de decepción, entendiendo que se trata de un concepto más integral, que abarca las medidas de velo y las acciones de engaño por separado, pero también contempla la resultante sinérgica de combinar ambas en una operación militar, obteniendo resultados superiores a los del velo y engaño.

Estado actual

El presente trabajo, por lo tanto, aborda el tema particularizándolo en el nivel operacional de la conducción, del cual no se han llevado a cabo estudios o investigaciones académicas relacionadas. La manera en que se ha decidido realizar el análisis, es a tra-

vés de los elementos del diseño operacional, por tratarse de la forma en que se realiza el planeamiento de una campaña tanto en el ámbito nacional como en el internacional, más allá de mínimas diferencias de implementación entre las diversas doctrinas. Se trata de la herramienta de vanguardia en el planeamiento operacional, y en este sentido, la intención del autor fue analizar a las clásicas operaciones de decepción en un teatro de operaciones a la luz de esta moderna herramienta.

Identificación del problema

De acuerdo a lo expresado anteriormente, surgió el siguiente interrogante: ¿En qué medida es factible planificar o concebir las operaciones de decepción de un teatro de operaciones a través de una línea de operaciones particular?

Para acotar el estudio, en la elaboración del presente trabajo se analizó específicamente la concepción de una operación de decepción a través de una línea de operaciones, dentro del diseño operacional de una campaña.

Para ello se abordaron dos aspectos fundamentales, como ser aquellos particulares de las operaciones de decepción en el nivel operacional, y un análisis detallado de aquellos elementos del diseño operacional que se utilicen en su planeamiento.

Una vez analizados estos elementos del diseño, se estudió el aspecto central y limitante de la investigación: las operaciones de decepción como una línea de operaciones del diseño de la campaña.

Marco teórico

La base teórica para el actual trabajo está sustentada fundamentalmente en el reglamento conjunto de las Fuerzas Armadas de los Estados Unidos de Norteamérica “JP 3-13.4 Military Deception” (Joint Chiefs of Staff, 2012), que representa la doctrina más actualizada en la materia a nivel mundial, y que a su vez tiene un valioso cúmulo de experiencia real en la ejecución de estas operaciones desde la Segunda Guerra Mundial.

Otros valiosos aportes teóricos están contenidos en los libros “Engaños de Guerra”, del Coronel Retirado Marín, del Ejército de Tierra del Reino de España (Marin, 2004), el cual abunda en ejemplos históricos que ayudan a comprender aspectos teóricos a través de vivencias reales; y “El hombre que no existió” (Montagu, 1956), que relata pormenorizadamente desde un lugar protagónico el planeamiento y ejecución de una de las operaciones de decepción más audaces y exitosas de la Segunda Guerra Mundial.

Otras publicaciones consultadas son los siguientes artículos: “El Engaño en la Conducción de las operaciones Militares” (Risso Patrón, 2015), que brinda una visión detallada del velo y engaño, analizando particularmente el fenómeno de la percepción como

blanco de estas operaciones; “Second World War Deception: Lessons Learned for Today’s Joint Planner” (Bacon, 1998), Mayor de la Fuerza Aérea de los Estados Unidos de América, realiza un compendio de siete lecciones fundamentales aprendidas desde la Segunda Guerra Mundial aplicadas al planeamiento de estas operaciones en el ámbito conjunto; “Deception 101 - Primer on Deception” (Caddell, 2004) que aborda el tema desde una perspectiva más amplia, desde la decepción en el nivel político hasta los niveles militares; “La decepción en las operaciones” (López Martín, 2006) analiza las operaciones de decepción introduciendo un elemento clave: su vinculación con las operaciones de información, a través del estudio de una operación real durante la Segunda Guerra Mundial en el teatro de operaciones de África del Norte; “Decepción y seguridad de las operaciones” (Merlet Montero, 2010) caracteriza estas operaciones desde el punto de vista de las operaciones navales; y “Operational Deception in the Information Age” (Vego, 2002) quien expone el tema relacionándolo con el ambiente operacional moderno: la era de la información.

Dentro de la doctrina nacional, se analizaron los siguientes reglamentos: “ROB 00-01 Conducción para el Instrumento Militar Terrestre” (Ejército Argentino, 1992); ya derogado, “ROB 00-01 Conducción para las Fuerzas Terrestres” (Ejército Argentino, 2015), que reemplazó al mencionado precedentemente; “RFP 99-01 Terminología castrense de uso en el Ejército Argentino” (Ejército Argentino, 2001); el “PC 00-02 Glosario de términos para la Acción Conjunta” (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2010); en todo lo concerniente a velo y engaño, o decepción.

El marco teórico para el análisis de los elementos del diseño operacional, en particular las líneas de operaciones, estará dado por las publicaciones conjuntas “PC 00-01 Doctrina Básica Para la Acción Militar Conjunta” (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2014); “PC 20-01 Planeamiento Para la Acción Militar Conjunta. NO. Proyecto” (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

Finalmente, la publicación de la Escuela Superior de Guerra Conjunta “Arte y Diseño Operacional. Una Forma de Pensar Opciones Militares” (Kenny, Locatelli, & Zarza, 2015), que expone el estado actual en cuestión de diseño operacional en la Argentina en una forma clara, concreta y sencilla.

Aportes a la doctrina conjunta

Mediante el presente trabajo se ha buscado contribuir a la doctrina conjunta en dos aspectos específicos: por un lado, consolidar en el nivel operacional los conceptos relacionados a las operaciones de decepción como modelo superador de las medidas de velo

y las acciones de engaño actuales, ya desarrollados en el TFI del año 2015 por el autor (Delmé, 2015); y por otro, validar la factibilidad de concebir estas operaciones a través de una línea de operaciones, otorgando una opción viable al comandante y su estado mayor para el diseño de una campaña.

Por tratarse de un tema poco estudiado hasta la fecha, es de esperar que surjan numerosas inquietudes que vinculen a las operaciones de decepción con los elementos del diseño operacional, que no serán desarrolladas en el presente trabajo, por lo que otra de las finalidades buscadas por el autor será la de brindar un punto de partida a nuevas líneas de investigación para que en un futuro inmediato se continúe estudiando, analizando y extrayendo conclusiones que permitan generar doctrina propia para el ámbito conjunto. En este sentido, las respuestas que se obtengan al finalizar el documento, serán irrelevantes si no sirven para motivar a otros miembros de las Fuerzas Armadas a continuar profundizando en la materia, ya sea convalidándolas, perfeccionándolas o refutándolas.

Hipótesis

La hipótesis formulada para el presente trabajo expresa que las operaciones de decepción en el nivel operacional, dada su complejidad, la multiplicidad de medios y los diversos componentes que podrán intervenir, pueden ser concebidas dentro del diseño operacional de una campaña, como una línea de operaciones particular que persiga el logro de puntos decisivos tendientes a engañar al oponente y fundamentalmente inducirlo a obrar erróneamente.

Objetivos

De esta manera, el objetivo general del presente trabajo fue determinar la factibilidad de planificar las operaciones de decepción en el nivel operacional mediante una línea de operaciones particular dentro del diseño operacional.

Los objetivos específicos derivados fueron: definir y caracterizar a las operaciones de decepción correspondientes al nivel operacional, por un lado; y establecer la vinculación de las operaciones de decepción con los elementos del diseño operacional, en particular con las líneas de operaciones.

Metodología

En cuanto a la metodología empleada, en la primera etapa, consistió en una investigación exploratoria y descriptiva, en la que se analizó la doctrina más avanzada en la materia con la finalidad de lograr una caracterización de las operaciones de decepción. En una segunda etapa analítica, el esfuerzo se centró en relacionar conceptos y vincular los

elementos del diseño operacional con el planeamiento de las operaciones de decepción, para dar respuesta al interrogante fundamental y motivo de este trabajo, sobre la factibilidad de concebir estas operaciones a través de una línea de operaciones particular.

El trabajo consta de dos capítulos. El primero, enfocado al estudio de las operaciones de decepción en el nivel operacional, buscando definir las precisamente y caracterizarlas. El segundo capítulo aborda la temática central del análisis, estableciendo las vinculaciones entre las operaciones de decepción y los elementos del diseño operacional, particularmente las líneas de operaciones.

Capítulo 1

Las operaciones de decepción en el nivel operacional

Como fuera expresado anteriormente, el análisis de la doctrina vigente, extranjera y nacional, acerca de las operaciones de decepción (OD) en el nivel táctico ha sido realizado previamente en el trabajo final integrador del autor en el año 2015, por lo que no se abordará nuevamente en el presente escrito; a excepción de algunos conceptos vitales que faciliten la comprensión de la temática; analizada ahora desde el nivel operacional (NO).

1.1 Concepto rector.

Consideramos fundamental precisar el motivo por el cual proponemos denominar a estas operaciones como decepción, en lugar de la actual denominación de velo y engaño.

La definición más actualizada de velo y engaño se encuentra en la publicación “ROB 00-01 Conducción para las Fuerzas Terrestres” del año 2015, y expresa “es una operación complementaria que busca ocultar al enemigo las intenciones o acciones que realizarán las propias fuerzas, a través de la ejecución de una serie de acciones coordinadas y mediante el empleo de medios especiales” (Ejercito Argentino, 2015, pag. VII-35); mientras que el velo comprende las medidas destinadas a ocultar un plan, operación o una actividad (Ejercito Argentino, 2014), el engaño “es el conjunto de actividades destinadas a hacer incurrir al enemigo en conclusiones erróneas, mediante la distorsión o falsificación de indicios” (Ejercito Argentino, 2015, pag. VII-35).

Se puede observar que tal concepción tiene un alcance sumamente limitado y no brinda una idea acabada del efecto que debe buscar una operación de decepción: inducir al adversario a obrar en forma errónea, en beneficio de los propios planes. La clave se encuentra en la acción (o inacción), por lo tanto no es suficiente que el adversario obtenga conclusiones erróneas.

El concepto de decepción propuesto por Marín (2004), establece que la decepción militar es un conjunto conformado por el velo, como parte negativa, y el engaño, como parte positiva; donde el velo busca mantener en secreto o negar el acceso a la propia información, los planes, intenciones, capacidades, etc. La siguiente parte es el engaño, mediante el cual se ofrece una versión falsa, tergiversada y de acuerdo a las intenciones del emisor o creador de la historia de engaño. Finalmente el sistema cobra sentido,

cuando el velo y el engaño logran sus resultados, produciendo un efecto sinérgico: la decepción, que es la reacción del enemigo en favor de los propios intereses (Delmé, 2015).

Hecha la aclaración del alcance visualizado por el autor del concepto de decepción, podremos abocarnos al análisis pertinente.

El desarrollo del presente capítulo se basa en la publicación conjunta de Estados Unidos de América “JP 3-13.4 Military Deception” (Joint Chiefs of Staff, 2012) que, como se ha mencionado, constituye la expresión más adelantada del estado del arte en lo referente a OD.

1.2 Caracterización de las operaciones de decepción.

La mencionada doctrina define a las operaciones de decepción como aquellas acciones ejecutadas deliberadamente para engañar a los decisores de un adversario militar, paramilitar u organización extremista, de modo de provocar que lleve a cabo acciones (o inacciones) que contribuyan al cumplimiento de la propia misión (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Buscan desalentar las acciones hostiles, incrementar las posibilidades de éxito de las acciones propias, o mejorar los resultados de estas acciones.

Empleadas durante cualquier fase de una operación, contribuirán a engañar al adversario sobre la ubicación, poder de combate, nivel de alistamiento e intenciones de las propias fuerzas. Durante el combate se centrarán en crear las condiciones adecuadas para la ejecución de las operaciones decisivas.

Cabe destacar que la prescripción resalta que el rol de las OD será establecido por el comandante operacional (CO) durante su orientación para el desarrollo del planeamiento (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.2.1 Decepción operacional. En el ámbito conjunto, se planifican y llevan a cabo para apoyar las campañas y las principales operaciones militares. Son concebidas de modo conjunto y ejecutadas por, y en apoyo de los comandantes subordinados, a fin de inducir al adversario a llevar a cabo acciones u omisiones que sean favorables a los objetivos del CO. La mayor parte de estas operaciones serán planeadas con adecuada anticipación, y ejecutadas antes y durante las operaciones de combate, buscando lograr efectos en el NO (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.2.2 Decepción e información. Se deberá contar con información de calidad en cuanto a exactitud, integridad, relevancia y credibilidad. Se tendrá especial atención en la protección de la información disponible, tanto para la toma de decisiones como para

la difusión pública. En contrapartida, el diseño de la operación de decepción buscará afectar la calidad de la información disponible para las decisiones del adversario de las siguientes maneras:

- Presentar deliberadamente información engañosa al adversario para degradar su capacidad de análisis.
- Crear en el blanco de la operación (comandante adversario) una falsa sensación de certeza en el conocimiento de las fuerzas propias y sus intenciones.
- Provocar en el adversario una errónea valoración de la información y una inadecuada asignación de los recursos de inteligencia disponibles.
- Generar en el adversario dudas acerca de la confiabilidad de sus propios sistemas de recolección de inteligencia (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.2.3 Meta y objetivo. La meta¹ de las OD guardará estrecha relación con la contribución que brindará al cumplimiento de la misión; y será enunciada por el CO en su orientación. El objetivo de estas operaciones será una descripción concisa de cuál será el efecto a lograr sobre las acciones que llevará a cabo (o no) el adversario (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.2.4 Blancos. Los blancos de las operaciones de decepción siempre serán los comandantes / jefes adversarios, por cuanto son ellos quienes tienen la capacidad de tomar las decisiones y ordenar las acciones que conduzcan al logro de los objetivos de decepción (lo que el adversario debe hacer o no hacer). La OD entera estará enfocada en estos individuos. Para la selección de los blancos, se podrán tener en cuenta los siguientes factores:

- El blanco debe ser capaz de causar la acción deseada (o inacción). Debe poseer la autoridad para tomar aquellas decisiones que contribuyan al logro del objetivo deseado de decepción.
- Deben existir canales a disposición, o una expectativa razonable de que estos canales puedan ser establecidos.
- Disponer de suficiente inteligencia respecto de las percepciones preconcebidas del adversario (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.2.5 Canales. Los principales canales por los cuales se accederá al blanco de decepción serán la información y los medios de inteligencia. Estos serán empleados para

¹ *Goal*, de acuerdo a la prescripción conjunta. Se empleará en este trabajo como sinónimo de *meta*, relacionado a una intención o propósito del Comandante Operacional.

controlar el flujo de información necesario para accionar sobre estos blancos (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.2.6 Historia. La historia de la operación será un escenario generado de manera que exponga aquellas acciones propias que provoquen en el enemigo la percepción buscada. Refleja exactamente lo que el planificador de la operación desea que sea asumido por el adversario como la realidad, sobre la que tomará decisiones y actuará (no no actuará).

La base para la elaboración de la historia de decepción, será la información que se disponga acerca de las percepciones del oponente; por lo que resultará fundamental la exactitud de dicha información.

La historia deberá ser creíble, verificable, consistente y ejecutable.

Creíble. La historia debe guardar correspondencia con las percepciones del blanco de la operación, con las intenciones y las capacidades de la fuerza amiga.

Verificable. El adversario debe ser capaz de comprobar la veracidad de la historia de engaño a través de múltiples canales de información. La historia de engaño, por lo tanto, deberá incluir a todas las fuentes de inteligencia del adversario, a través de las cuales será transmitida.

Consistente. Debe ser coherente con la percepción del oponente sobre la propia doctrina, el empleo histórico de la fuerza, las tácticas y técnicas propias de combate, y la situación operacional vigente.

Ejecutable. Como con cualquier modo de acción, la opción expuesta en la historia de engaño debe estar dentro de las capacidades de la propia fuerza. El blanco del engaño debe creer que la fuerza amiga tiene la capacidad de ejecutar las operaciones que están siendo expuestas en la historia del engaño (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.2.7 Funciones.

- Causar ambigüedad, confusión o malentendidos en la percepción adversaria acerca de la información crítica propia.
- Generar en el adversario una incorrecta distribución de sus fuerzas, tanto físicas como materiales, de manera que represente una ventaja para las propias operaciones.
- Provocar que el adversario revele sus fortalezas, debilidades, planes e intenciones futuras.
- Acostumbrar al adversario a ciertos patrones de conducta propia, para incidir en su percepción de manera de poder ser explotada por las fuerzas conjuntas.

- Provocar que el adversario emplee incorrectamente su poder de combate en acciones inapropiadas o tardías (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.2.8 Principios. La prescripción enuncia seis principios que servirán de guía para el planeamiento y ejecución de las operaciones de decepción.

Foco. La operación debe ser dirigida al decisor con la capacidad inherente de llevar a cabo las acciones (o inacciones) deseadas.

Objetivo. Se debe lograr que el adversario actúe en respuesta a la operación de decepción. No es suficiente que crea la historia.

Planeamiento y control centralizado. Dada la complejidad y la necesidad de dar coherencia a la historia de decepción, la planificación y el control deberá ser realizada desde el máximo nivel (operacional o estratégico militar) hacia los niveles subordinados.

Seguridad. Para negar al adversario información acerca de los propios planes o intenciones.

Oportunidad. Las operaciones de decepción requerirán una detallada sincronización.

Integración. La operación de decepción deberá estar completamente integrada a la operación decisiva a la cual apoya (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.2.9 Medios. En estas operaciones se podrán emplear tres medios fundamentales: físicos, técnicos y administrativos, ya sea en forma independiente o en combinación, dependiendo de la situación.

Medios Físicos. Son actividades y recursos utilizados para transmitir o negar la información seleccionada a un adversario. Medios físicos incluyen actividades operacionales y recursos tales como:

- Desplazamiento de fuerzas.
- Ejercicios y actividades de adiestramiento.
- Acciones tácticas.
- Acciones, desplazamientos y emplazamiento de elementos logísticos.
- Actividades de exploración, reconocimiento y vigilancia.
- Maquetas, equipos y dispositivos de señuelo.

Medios Técnicos. Son recursos materiales militares y sus técnicas de explotación asociadas, empleados para transmitir o negar información selectivamente al adversario.

Existe actualmente una amplia gama de medios técnicos, entre los que se podrá incluir:

- La emisión deliberada, alteración, absorción o reflexión de la energía.

- Emisión o supresión de olores químicos o biológicos.
- Multimedia (radio, televisión, radiodifusión sonora, los ordenadores, las redes de ordenadores, teléfonos inteligentes, etc.).

Los medios administrativos. Incluyen los recursos, métodos y técnicas diseñadas para transmitir o negar evidencia gráfica, documental, verbal u otra evidencia física (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.2.10 Tácticas de decepción. De acuerdo a cada operación, en función de variables particulares como el tiempo, las fuerzas disponibles, materiales y equipos, y objetivos, se podrán llevar a cabo algunas de las siguientes:

- Enmascarar una concentración o redespliegue de fuerzas o sistemas de armas observados por el adversario.
- Alterar la percepción del adversario y/o su capacidad de identificación de nuevas fuerzas o sistemas de armas propios que ingresen a la zona de operaciones, o de interés del CO.
- Reforzar las creencias preconcebidas del adversario.
- Distraer la atención del comandante adversario hacia otras actividades de menor relevancia.
- Saturar la capacidad de reunión y análisis ISR² del adversario.
- Crear en el oponente la percepción de fuerza donde en realidad hay una debilidad.
- Acostumbrar al adversario a patrones particulares de comportamiento propio, para inducirlo a obtener conclusiones que sean explotables en el momento adecuado.
- Confundir las expectativas del adversario acerca del tamaño, la actividad, la ubicación, e identificación de unidades, el equipamiento, la intención y el estilo de ejecución de operaciones, para lograr la sorpresa en estas áreas.
- Reducir la capacidad del adversario para percibir con claridad y conducir las operaciones (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.2.11 Técnicas de decepción. Existen cuatro técnicas básicas de engaño: fintas, demostraciones, artimañas, y pantallas.

² Sigla en inglés de *Intelligence, Surveillance, and Reconnaissance* (inteligencia, vigilancia y reconocimiento).

Finta. Una finta es una acción ofensiva que implica el contacto con el adversario realizado con el propósito de engañarlo en cuanto a la ubicación y/o el momento de la acción ofensiva decisiva real.

Demostración. Es una demostración de fuerza, donde no se busca un resultado decisivo y no hay contacto con el adversario. La intención de una demostración es hacer que el adversario adopte un modo de acción favorable a los fines propios.

Artimaña. Es un truco diseñado para engañar al adversario de modo de obtener una ventaja. Consiste esencialmente en exponer deliberadamente información falsa o confusa a los medios de obtención enemigos, para su interpretación.

Pantalla. Consiste en mostrar, simular o disfrazar medios, unidades, o capacidades propias en consonancia con la historia de decepción elaborada. Estas capacidades pueden o no existir, pero se buscará que sean percibidas por el adversario como reales (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.2.12 Distinción entre decepción y perfidia. Ciertas técnicas de engaño pueden equivaler a perfidia debido a su naturaleza traicionera. Los actos de perfidia están prohibidas por el Derecho Internacional de los Conflictos Armados (DICA) ya que atentan contra la eficacia del derecho de la guerra y, con ello, ponen en peligro la seguridad de los civiles, no combatientes y/o la inmunidad de los objetos y actividades protegidas. Los actos de perfidia son engaños diseñados para manipular la confianza del enemigo, para hacerle creer que tiene derecho, o está obligado a conceder derechos establecidos por el DICA. Bajo esta técnica de engaño, se tiene la intención de utilizar el cumplimiento por parte del enemigo del derecho de la guerra, de modo de obtener una ventaja. Los actos de perfidia incluyen, pero no se limitan a, fingir rendición o parlamento con la finalidad de atraer al enemigo a una trampa; el mal uso de los signos distintivos protectores; el uso de vehículos o aeronaves sanitarias identificadas con la Cruz Roja, la Media Luna Roja o el Cristal Rojo para transportar a los combatientes armados, armas o municiones para atacar o eludir a las fuerzas enemigas (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.3 Funciones, responsabilidades, coordinación y consideraciones para las operaciones de decepción en el NO.

En operaciones de decepción conjuntas, el CO puede utilizar cualquiera de sus fuerzas y todos los métodos posibles y disponibles, sujeto a las reglas de empeñamiento (RDE) y el DICA para cumplir con su objetivo (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.3.1 Funciones.

Comandante. Cada CO determinará en qué medida una operación de decepción conjunta podrá contribuir al logro de los objetivos asignados. Luego del análisis de la misión y con asesoramiento de su estado mayor (EM), el comandante determinará y orientará acerca del empleo de estas operaciones (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Jefatura de Operaciones (C III) / Planeamiento (C V) de un Estado Mayor Conjunto. La división del trabajo de planificación entre el C III y el C V es específica de la organización de cada comando. Normalmente se conformará un elemento de planeamiento ad hoc para las operaciones de decepción dentro de estas jefaturas. El C III / C V supervisará la incorporación de estas operaciones al plan general. Una vez que el CO se haya resuelto por un modo de acción en particular, el C III / C V supervisará la elaboración del plan de decepción para el modo de acción seleccionado. Asimismo, el C III supervisará la ejecución de las operaciones (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Jefe del órgano de Operaciones de Información (OI). Cabe hacer mención respecto de este apartado, que la doctrina argentina no contempla las operaciones de información; por lo tanto, el párrafo siguiente será meramente informativo. El jefe del órgano de OI normalmente será responsable ante el C III para el desarrollo de la parte correspondiente a la OI que sirva de medio para difundir la historia de decepción. Incluye la supervisión de la planificación de la operación de decepción como parte integral del plan general de OI; y su posterior implementación y ejecución (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Oficial de Operaciones de Decepción (OOD). Dentro de la jefatura C III se designará a un OOD, con la función primaria de supervisión general de cada operación de decepción que se planifique en cada comando dependiente del CO.

Órgano de planeamiento de Operaciones de Decepción. Será conformado ad hoc, por miembros de la jefatura C III del comando; y será el principal responsable de la determinación de los objetivos de decepción y del planeamiento de las OD correspondientes a cada modo de acción. Una vez que un modo de acción es seleccionado por el CO, este órgano se abocará a desarrollar en coordinación con el órgano de OI, los planes de decepción detallados (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Otros planificadores. El resto de los integrantes de las demás jefaturas del comando, deberán considerar a las operaciones de decepción como una parte componente más del plan de campaña, por lo que considerarán permanentemente su empleo al desarrollar los diferentes modos de acción (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.3.2 Responsabilidades.

Comandante. La conducción de las operaciones de decepción es responsabilidad exclusiva del comandante. El CO tiene responsabilidades explícitas e inherentes para el esfuerzo de decepción. Algunas de las responsabilidades serán:

- Considerar el uso del engaño en la operación.
- Determinar el objetivo tentativo de decepción en su orientación al EM.
- Aprobar el objetivo definitivo, la historia, y asignar recursos para asegurar la ejecución exitosa.
- Cuando sea necesario, solicitará al nivel estratégico militar (NEM) la aprobación para el empleo de determinados medios técnicos de engaño (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Jefatura de Inteligencia del Estado Mayor Conjunto (C II). El proceso de identificación de objetivos de decepción será iterativo, y en él, el C II será un actor fundamental. Dentro de sus responsabilidades se encuentran:

- Dirigir el esfuerzo de obtención de información sobre el adversario, sus capacidades y percepciones.
- Estudiar las vulnerabilidades del adversario a las posibles operaciones de decepción propias.
- Evaluar objetivos, sensores, modos de acción más peligroso y más probable, la aceptación de la historia, y la eficacia del engaño sobre el adversario (Joint Chiefs of Staff, 2012).

C III. Como se ha dicho, conformará un elemento ad hoc para el planeamiento y gestión de las operaciones de decepción. El C III será responsable de:

- Asesorar al comandante operacional respecto al objetivo de decepción, la historia, y el plan correspondiente.
- Elaborar los planes de decepción del NO.
- Asegurar la coordinación del esfuerzo de engaño con todos los demás esfuerzos del plan de campaña.
- Comprobar, en coordinación con los asesores jurídicos del comando, que el plan se desarrolle en conformidad con les RDE y el DICA.
- Supervisar la ejecución del plan de decepción.
- Desarrollar los parámetros de medición para evaluar el efecto de la operación (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Jefatura Logística del Estado Mayor Conjunto (C IV). El C IV proporciona el apoyo logístico para llevar a cabo las operaciones. Deberá:

- Evaluar requerimientos logísticos necesarios para llevar a cabo la operación.
- Determinar la factibilidad de apoyo logístico a la operación de engaño.
- Evaluar la capacidad de los medios logísticos para apoyar el plan de decepción sin obstaculizar el apoyo operación decisiva.
- Desarrollar los planes logísticos para apoyar la OD (Joint Chiefs of Staff, 2012).

C V. El C V normalmente desarrollará los planes de operaciones futuras y llevará a cabo el planeamiento deliberado. Entre sus responsabilidades se encuentran:

- Coordinar con el OOD la integración del plan de decepción dentro del plan de campaña, plan esquemático de campaña o planes de operaciones.
- Asignar personal de la jefatura para integrar los órganos de planeamiento ad hoc que se conformen, de modo de asegurar que las operaciones de decepción sean consideradas desde el inicio del planeamiento conjunto (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Jefatura de Comunicaciones e Informática de un Estado Mayor Conjunto (C VI).

El C VI garantiza el apoyo del sistema de comunicaciones a las operaciones. Tendrá responsabilidad de:

- Proporcionar asesoramiento sobre el planeamiento de apoyo del sistema de comunicaciones para las OD.
- Evaluar las capacidades de apoyo de comunicaciones del sistema y la interoperabilidad requeridos para apoyar las operaciones.
- Coordinar los requerimientos de apoyo del sistema de comunicaciones.
- Desarrollar e implementar soluciones técnicas para reducir la posibilidad de detección del engaño y la vulnerabilidad de la operación.
- Desarrollar los planes de apoyo específicos (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Otros. Otros miembros del EM colaborarán para garantizar la integración y minimizar las posibilidades de conflicto del plan de decepción con el plan de campaña, desde sus respectivas áreas funcionales (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.3.3 Requisitos de coordinación.

La coordinación de los planes de decepción entre las distintas áreas de responsabilidad del comando es esencial para el éxito de una operación.

A su vez, el EM tiene la autoridad y la responsabilidad de coordinar e integrar el planeamiento con los niveles estratégico militar y estratégico nacional, y sus objetivos derivados; así como con los niveles adyacentes y dependientes o subordinados.

Para el planeamiento, el C III sirve como autoridad de coordinación con todos los niveles de comando. Lleva a cabo la revisión permanente del plan de manera de asegurar que no entre en conflicto con las operaciones decisivas.

Dentro del EM, a su vez es necesaria la coordinación entre el elemento de planeamiento de decepción y los otros planificadores y analistas.

A pesar de la necesidad de coordinación, restringir el conocimiento de la información relativa a las operaciones previstas y en curso sólo a aquellas personal que cumplan con los criterios de necesidad de saber definidos por el CO.

Para toda operación de decepción se deberá, necesariamente, tener en cuenta la coordinación con agencias gubernamentales y medios de comunicación, en los límites estrictamente necesarios, que sirvan al logro del efecto deseado sobre el adversario que recibe e interpreta la historia de decepción.

En algunas situaciones, una fuerza conjunta puede carecer de la capacidad para transmitir cierto tipo de información al adversario. Otras organizaciones, sin embargo, pueden tener la capacidad requerida; y pueden transmitir discretamente mensajes adaptados a públicos objetivos seleccionados a través de medios adecuados. Para su empleo, el órgano de planeamiento de decepción deberá llevar a cabo la coordinación necesaria para obtener el apoyo de estas organizaciones, integrar esfuerzos y evitar conflictos entre la decepción y las operaciones decisivas.

Resulta sumamente importante establecer una red de oficiales de enlace con los elementos de inteligencia para obtener el apoyo al planeamiento, diversidad de fuentes y retroalimentación en tiempo real acerca de los efectos de las acciones de decepción (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.3.4 Consideraciones.

Para planificar y ejecutar eficazmente operaciones de decepción, el comandante y su EM deben entender claramente:

- El valor de la decepción como un multiplicador de fuerzas y como una herramienta contribuyente al logro de los objetivos operacionales.
- Las políticas que rigen el uso de las operaciones de decepción.
- Las restricciones legales en el uso de la decepción.

- La misión asignada a su comando y cómo la operación de decepción puede contribuir a ella.
- Los conceptos de centros de gravedad, riesgo, iniciativa, seguridad, y sorpresa.
- La organización y funcionamiento de los sistemas de inteligencia propios y del adversario.
- Los factores psicológicos y culturales que podrían influir en la planificación y toma de decisiones del adversario.
- Los procesos de planificación y toma de decisiones del adversario.
- Las percepciones del blanco de la operación (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.4 Planeamiento de las operaciones de decepción.

1.4.1 Planeamiento de decepción y el planeamiento conjunto.

El planeamiento de las operaciones de decepción es parte componente de del proceso de planeamiento conjunto.

Puede ser deliberado, como parte del proceso de elaboración de planes de campaña o de operaciones, o de crisis, para la resolución de situaciones delicadas en tiempo real.

El elemento de planeamiento ad hoc de decepción deberá contar idealmente con miembros de las jefaturas de inteligencia, operaciones, logística, planes y comunicaciones (C II, C III, C IV, C V y C VI), y tendrá las siguientes tareas principales:

- Dirigir y coordinar las actividades de planeamiento de decepción.
- Planificar simultáneamente y en paralelo al C III / C V.
- Coordinar con niveles superiores en los esfuerzos de engaño y supervisar el planeamiento de los niveles dependientes (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.4.2 Metodología de planeamiento.

Al igual que con toda la planificación conjunta, es un proceso iterativo que requiere una permanente revisión de sus objetivos, metas, historias y medios.

Las operaciones de decepción exitosas son las que logran que el blanco, luego de creer o pensar que el engaño es cierto, obre en consecuencia, ya sea mediante una acción o inacción.

La metodología adoptada en esta doctrina es denominada “Ver, Pensar, Hacer”; y se basa en las lecciones históricas de engaños exitosos, desde la antigüedad hasta la Operación “Tormenta del Desierto”. El objetivo de esta metodología es manipular el proceso cognitivo en la mente del blanco de la operación, y llevarlo a orientar sus decisiones de modo que resulten en acciones ventajosas para las intenciones del CO.

Los siguientes interrogatorios describen el proceso:

- Ver: ¿Qué es lo que el blanco (comandante adversario) ve respecto de las operaciones de las propias fuerzas?
- Pensar: ¿Qué conclusiones extrae el blanco de estas observaciones?
- Hacer: ¿Qué acciones puede realizar el blanco como resultado de las conclusiones obtenidas a partir de esas observaciones?

El planeamiento de estas operaciones se realiza indefectiblemente desde el máximo nivel (en este caso el NO) hacia los niveles subordinados.

Los planes de decepción subordinados deben contribuir a los planes de nivel superior. Los comandantes de todos los niveles pueden planificar sus operaciones de decepción, pero deben ser coordinadas con los niveles superiores de forma que respete la historia de decepción del NO (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.4.3 El proceso de planeamiento.

El planeamiento de las operaciones de decepción es continuo, requiere de una permanente revisión de objetivos, metas, historia y estado de los medios disponibles a lo largo del planeamiento y la ejecución; y exige de sus participantes un espíritu adaptativo a la dinámica cambiante de la situación y creativo, para dar respuestas originales al problema.

Un aspecto central del planeamiento es la evaluación del riesgo. Se deberá medir en cada etapa las implicancias del uso del engaño, sopesando el riesgo asumido en contrapartida a los posibles beneficios a obtener. Los principales factores determinantes al evaluar el riesgo son los siguientes:

- No lograr el efecto del engaño.
- Exposición desmedida de los medios o canales de retroalimentación.
- Efectos no intencionales y consecuencias contraproducentes (Joint Chiefs of Staff, 2012).

El proceso de planeamiento consta de seis pasos.

Paso 1: Análisis de la misión de decepción. Se lleva a cabo como parte del análisis de la misión general que realiza el CO. Durante este análisis, el comandante establece la meta de decepción, y los objetivos que orientarán el planeamiento de la operación (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Paso 2: Orientación del CO. Después de completar el análisis de misión, el comandante imparte su orientación al EM. Incluirá entre otros aspectos, los objetivos, metas, y definirá claramente su intención (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Paso 3: *Apreciación de la situación.* Se lleva a cabo como parte de la apreciación de operaciones. En este paso trabajarán en conjunto los planificadores de C III, los analistas de inteligencia de C II, y los planificadores del elemento de planeamiento de decepción para:

- Recopilar y analizar información relacionada con el adversario.
- Identificar a los decisores clave y estudiar la información disponible sobre sus antecedentes, perfiles psicológicos, habilidades, inteligencia, etc.
- Identificar las percepciones del adversario sobre las intenciones y capacidades propias.
- Considerar el sistema de comando y comunicaciones (C²) del adversario y su proceso de toma de decisiones, capacidades de recolección de informática, vigilancia y reconocimiento (ISR), estudiar y analizar sus capacidades.
- Identificar probables modos de acción del adversario.
- Evaluación de las vulnerabilidades del adversario.
- Elaboración de modos de acción (MA) capaces de lograr el objetivo de decepción. Cada MA identificará los objetivos de engaño, las percepciones necesarias, los posibles medios de engaño y canales, además de proporcionar un resumen de la historia de engaño propuesta.
- En muchos casos, los MA reales considerados por C III / C V y que no hayan sido seleccionados como mejor MA, sirven como base óptima para ser considerados como MA de decepción, ya que han sido evaluados previamente en su aptitud, factibilidad y aceptabilidad.
- Determinar cuál sería el efecto y el riesgo asociado si el adversario responde de manera diferente a lo esperado.
- En la fase final del proceso de apreciación, se comparan los MA propuestos en base a factores determinantes y el grado en que contribuyen a la operación decisiva y se propone al CO el mejor MA de decepción (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Paso 4: *Apreciación del Comandante.* El CO podrá realizar una apreciación personal tomando como base la realizada en el paso 3 por el personal del EM.

Al finalizar esa apreciación, seleccionará el MA que considere más adecuado. Esta será la base para el desarrollo del plan de decepción, que se irá completando y perfeccionando a lo largo del resto del proceso (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Paso 5: *Desarrollo del plan de decepción.* Es el paso que más tiempo requiere del proceso de planificación. Hay seis acciones principales en este paso:

- Completar la historia de decepción, para asegurar la coherencia de las acciones de engaño con las que llevarán a cabo realmente.
- Identificar los medios que se emplearán para ejecutar las acciones que demande el plan.
- Desarrollar el programa de eventos o acciones, en forma cronológica, de modo de transformar la historia en acciones que sean percibidas por el blanco a través de sus medios de obtención.
- Identificar canales de retroalimentación por los cuales se recibirá la información útil para la determinación del grado de efectividad de la operación.
- Determinar indicadores de efectividad que servirán para saber si se alcanzaron los objetivos de decepción. Normalmente estarán basados en actitudes adoptadas por el enemigo en respuesta a las acciones propias.
- Desarrollar el concepto de terminación de la operación, de manera de limitar en tiempo y espacio el desarrollo de la operación. Será un estado a lograr al finalizar la operación (Joint Chiefs of Staff, 2012).

Paso 6: Revisión y aprobación del plan. De acuerdo a los criterios de necesidad de saber fijados por el comandante, un número limitado de personal participará en el proceso de revisión y aprobación del plan de decepción. La revisión incluirá los planes de los comandos subordinados que planifiquen operaciones de decepción, ya sean contribuyentes o propias de dichos comandos (Joint Chiefs of Staff, 2012).

1.5 Ejecución de las operaciones

1.5.1 Ejecución de eventos y acciones de engaño. El plan de decepción se ejecuta normalmente como un componente de la campaña u operación. Como con todas las operaciones militares, el proceso de ejecución implica dos funciones básicas: evaluación y control. La evaluación consiste en la recepción y procesamiento de la información relativa a la operación de decepción y el control implica la toma de decisiones y la emisión de instrucciones hasta la terminación.

1.5.2 Coordinación de la ejecución. Una vez que el proceso de planificación culmina, es fundamental una constante coordinación en el nivel estratégico, operacional y táctico, dada la alta posibilidad de que un engaño táctico tenga implicancias estratégicas.

1.5.3 Finalización de la operación. La finalización de una operación de decepción debe llevarse a cabo de modo de proteger los intereses de la propia fuerza. Es decir, una finalización exitosa implica no revelar al adversario la operación en sí.

La terminación de una OD requiere coordinación. Como regla general, el comandante tiene la autoridad para finalizar una operación sólo cuando ésta no es parte de una operación mayor y se requiere la terminación inmediata para proteger los recursos o los aspectos más críticos de la operación superior.

Capítulo 2

Diseño operacional y operaciones de decepción

En el presente capítulo se analizarán las operaciones de decepción en el nivel operacional a la luz de los elementos del diseño operacional, y en particular, las líneas de operaciones (LDO). Para ello, la base teórica de referencia la conformarán las publicaciones conjuntas “PC 00-01 Doctrina Básica Para la Acción Militar Conjunta” (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2014), “PC 20-01 Planeamiento Para la Acción Militar Conjunta. NO. Proyecto” (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015) y “Arte y Diseño Operacional. Una Forma de Pensar Opciones Militares” (Kenny, Locatelli, & Zarza, 2015), de la Escuela Superior de Guerra Conjunta.

2.1 El planeamiento operacional

El nivel operacional, como enlace de los niveles táctico y estratégico, tiene la singularidad de ser el que planea y lleva a cabo las campañas. Es de naturaleza esencialmente conjunta, bajo el comando de un comandante de nivel operacional, quien concibe un plan de campaña para alcanzar los objetivos impuestos por el nivel estratégico (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

El método para elaborar ese plan de campaña se basa en:

...el esquema general de la lógica deductiva del pensamiento formal, y consiste en la clara identificación del problema, el análisis de todas las circunstancias que afectan la situación, la determinación y evaluación de las posibles opciones para lograr el propósito planteado por la Estrategia Militar. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015, pág. 36)

El método de planeamiento operacional vigente en las fuerzas armadas argentinas contempla los siguientes 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 7: Supervisión, evaluación y adecuación del Plan de Campaña (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

2.1.1 Arte operacional. De acuerdo a la publicación conjunta, el arte operacional es:

...la forma creativa en que se combinan los elementos del diseño operacional a través de la estructuración eficiente de acciones tácticas en espacio, tiempo y propósito, con un balance entre riesgo y oportunidad, para crear y mantener condiciones necesarias afines al logro de objetivos del propio nivel o del nivel superior de la conducción. En el Nivel Operacional resultará de suma importancia armonizar la disponibilidad de recursos para alcanzar fines, e implicará el uso creativo de esos recursos para diseñar caminos o métodos para alcanzarlos. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015, pág. 15)

Este arte operacional no es exclusivo del CO, sino que también comprende a su EM. El producto resultante de este arte operacional es el diseño operacional, que permite fundamentalmente entender el problema y concebir sus posibles soluciones (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

Para ello, tanto el comandante operacional como su estado mayor, tendrán a disposición herramientas denominadas elementos del diseño operacional.

2.1.2 Elementos del diseño operacional. Estos elementos serán empleados durante el planeamiento, conducción y supervisión de la campaña.

Los elementos del diseño operacional reconocidos por las fuerzas armadas argentinas son: estado final deseado, centro de gravedad, puntos decisivos, líneas de operaciones, momento y ritmo.

Estado Final Deseado (EFD). Es la situación a lograr al finalizar la campaña o las operaciones militares en el teatro de operaciones (TO). Existe un EFD para cada nivel de la conducción. Para el logro del estado final operacional (EFO) se deben alcanzar una serie de objetivos lógicamente encadenados, denominándose objetivo operacional (OO) a último de ellos, que concreta el EFO. Los anteriores se denominan objetivos intermedios. Además podrán existir objetivos principales y secundarios, que serán contribuyentes a los principales. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

Centro de Gravedad (CDG). La publicación conjunta lo define de la siguiente manera:

Son fuentes de poder que proveen fortalezas o capacidades esenciales para el cumplimiento de los intereses, objetivos y misiones de un actor. Estas fuentes de poder son subsistemas críticos, que generan libertad de acción y voluntad de

lucha, pueden ser físicos o abstractos y pueden variar con las modificaciones de la situación. La neutralización o afectación de un CDG, produce o contribuye en forma directa a la desarticulación sistémica propia o del oponente. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015, pág. 19)

Los CDG serán definidos durante el planeamiento, determinando el del oponente, para afectarlo y el propio, para preservarlo. En el nivel operacional podrán existir uno o más CDG, ya sean propios como del oponente. Para el desarrollo del presente trabajo no se considera necesario el estudio de las técnicas para la determinación de los CDG ni de sus elementos componentes. Solamente se hará mención, para lograr comprender conceptos posteriores, que un CDG se compone de tres factores críticos: capacidades críticas (CC), requerimientos críticos (RC) y vulnerabilidades críticas (VC). (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

Capacidades críticas. Son habilidades primarias de una CDG que lo constituyen como tal. Normalmente un CDG estará constituido por un conjunto de capacidades críticas. La afectación de las CC alterará la naturaleza del CDG. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

Requerimientos críticos. Son condiciones, recursos y medios esenciales para que una CC sea completamente operacional. De este modo, cada capacidad crítica poseerá un conjunto variable de RC, y la afectación de dichos RC desarticulará la CC a la que pertenecen. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

Vulnerabilidades críticas. Son aquellos RC que, de acuerdo a sus debilidades, pueden ser neutralizados o destruidos por las propias fuerzas, con los medios disponibles; logrando la afectación del CDG. Las operaciones de la campaña estarán dirigidas a estas VC, y su cuidadosa selección será parte central en el proceso de planeamiento operacional. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

Los Puntos Decisivos (PD). Son condiciones a lograr o sucesos clave debidamente coordinados en tiempo y espacio, que deben ser alcanzados a través de las operaciones que busquen explotar las VC mencionadas anteriormente, para desarticular el CDG del oponente. La determinación de estos puntos decisivos incluye las tareas asociadas a realizar por cada componente del TO y una lista de blancos a afectar durante las acciones de cada componente. Se debe considerar, al momento de seleccionar los PD: que su obtención brinde una clara ventaja, que reste libertad de acción al oponente, y que reduzca su poder de combate.

Los objetivos a lograr para alcanzar cada PD serán denominados objetivos intermedios; y las acciones que se produzcan entre cada PD conformarán un plan de operaciones, contribuyente al plan de campaña. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

Líneas de Operaciones (LDO). Son conjuntos de acciones relacionadas entre sí cuyo diseño busca alcanzar progresivamente los PD, y consecuentemente, la afectación del CDG. Las LDO se emplean para sincronizar, orientar y concentrar los esfuerzos en tiempo y espacio, de los componentes del TO hacia el objetivo operacional. Éstas LDO podrán ser físicas, cuando se persigue el logro de objetivos físicos, a través de PD de carácter geográfico; o lógicas, cuando buscan conectar acontecimientos o situaciones a lograr, pudiendo o no estar ligadas al terreno. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

Momento. Es la oportunidad en que se ejecuta una acción para explotar las vulnerabilidades del oponente. El momento se construye y se mantiene. Dicha construcción busca lograr el efecto deseado sobre el CDG del oponente rápidamente. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

Ritmo. Consiste en mantener la presión constante sobre el oponente disminuyéndole su capacidad de respuesta. Cuando un ritmo propio sostenido supera la capacidad del oponente para reaccionar, las fuerzas propias pueden mantener la iniciativa y obtener una ventaja marcada y generando con ello una adecuada libertad de acción. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

2.1.3 Términos relacionados. La publicación conjunta reconoce, además de los elementos del diseño operacional, los términos relacionados con los EDO, constituidos por la maniobra operacional, el esfuerzo operacional, los puntos culminantes, el alcance operacional, el enlace operacional, las pausas operacionales, las operaciones simultáneas o secuenciales y las operaciones lineales o no lineales. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

De estos términos se desarrollarán los dos primeros, la maniobra operacional y el esfuerzo operacional, por estar más relacionadas a las LDO, tema central del capítulo.

La Maniobra Operacional (MO). “Es la combinación de esfuerzos operacionales, a ser llevados a cabo mediante el mejor empleo de los recursos y fuerzas disponibles, en un tiempo y espacio dados, para alcanzar el Objetivo Operacional” (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015, pág. 25).

La MO podrá desarrollarse en las dimensiones espacio, tiempo y masa. Podrán ser defensivas u ofensivas, teniendo en cuenta la actitud de esfuerzo operacional principal. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

Para el logro del objetivo operacional, la MO podrá ser llevada a cabo mediante aproximación directa, cuando se dirija hacia el CDG sin ningún PD intermedio, o indirecta, cuando se base en la explotación de las VC a través de la obtención de PD. La aproximación indirecta será menos costosa, más sencilla de realizar, pero más difícil de concebir, respecto de la maniobra de aproximación directa. (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015).

El Esfuerzo Operacional (EO). “...es la aplicación y/o concentración de medios, fuerzas o efectos en un área y oportunidad particular, donde un Comandante busca obtener resultados favorables” (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015, pág. 26).

Los esfuerzos podrán ser principales (EOP), secundarios (EOS) o de apoyo, y podrán cambiar de acuerdo a cada fase de una operación durante la Campaña.

El EOP es “aquel que se considera crucial para el éxito de la misión en un momento dado, que se concreta con mayor asignación de esos recursos y medios para lograr el propósito de la operación” (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015, pág. 26).

2.2 Las operaciones de decepción como una línea de operaciones

Como se ha desarrollado, las LDO serán concebidas y asignadas a un comandante subordinado. Podrán ser establecidas por componentes, comandos subordinados u organismos de relevancia que conformen el TO.

Las publicaciones indican diseños a modo de ejemplo con LDO asignadas a:

- Componente terrestre del TO (CTTO).
- Componente naval del TO (CNTO).
- Componente aéreo del TO (CATO).
- Comando subordinado de operaciones especiales.
- Comando logístico conjunto.
- Otros elementos organizados en el TO.

En la práctica profesional desarrollada en ambientes académicos en el ámbito nacional, normalmente se asignan LDO a los tres componentes, a aquellos comandos subordinados existentes y eventualmente se desarrolla una línea de operaciones a las operaciones de estabilización y/o asuntos civiles.

Si bien la doctrina conjunta no menciona de ninguna manera cuál será el criterio al momento de diseñar las LDO, en la publicación académica de Kenny, Locatelli, y Zarza (2015), se establece una pequeña pauta para este aspecto en particular, al expresar que las LDO en operaciones conjuntas:

... buscan la manera de aprovechar las Vulnerabilidades Críticas del oponente, evitar sus puntos fuertes y aplicar la potencia en todo el espacio de la batalla y del tiempo, a través de un diseño que integre operaciones aéreas, operaciones en el mar o desde el mar, operaciones en tierra, potencia de fuego, operaciones psicológicas, engaño, operaciones especiales, etc., para converger sobre el Centro de Gravedad y alcanzar el Estado Final Deseado. (Kenny, Locatelli, & Zarza, 2015, pág. 81)

De esta manera, en opinión del autor, es sumamente útil pensar las operaciones de decepción como una LDO particular.

Conclusiones

¿En qué medida es factible planificar o concebir las operaciones de decepción de un teatro de operaciones a través de una línea de operaciones particular?

Como respuesta a este interrogante fundamental que dio origen al presente trabajo, podemos obtener las siguientes conclusiones a modo de respuesta:

Consideramos que las operaciones de decepción, a diferencia de otro tipo de operaciones, tienen la suficiente entidad para constituir una línea de operaciones, dada la complejidad que caracteriza su elaboración; la necesidad permanente de contar con información certera respecto del oponente; la imprescindible coordinación desde el nivel del comandante operacional hacia el nivel táctico, traducida en un planeamiento y control centralizado; y la armonía y coherencia que debe guardar la historia de decepción, única para todos los elementos del teatro de operaciones que participen de estas operaciones.

Entendiendo que las líneas de operaciones se agrupan por funciones o actividades comunes, podemos concluir que las operaciones de decepción pueden ser desarrolladas en una línea de operaciones, ya que poseen una función única y distintiva: provocar que el oponente lleve a cabo acciones o inacciones favorables a las propias fuerzas a través del engaño. Asimismo, y dado que las líneas de operaciones sirven para sincronizar, orientar y concentrar; en masa, tiempo y espacio; los efectos de las diferentes fuerzas o componentes, sobre uno o varios objetivos (Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2015), es coherente establecer que no sólo es factible el diseño de una línea de operaciones de decepción, sino que es necesario para el logro del efecto deseado.

De este modo, la hipótesis formulada para el presente trabajo obtiene respuesta afirmativa en tanto se tengan en cuenta al momento de concebir una línea de operaciones de decepción, los criterios que a continuación se detallan:

- Normalmente la línea de operaciones de decepción será lógica, dado que su razón de ser es la creación de una situación favorable para el desarrollo de las operaciones decisivas de la campaña.
- La línea de operaciones de decepción, siempre formará parte de un esfuerzo operacional secundario, dada su finalidad de crear las condiciones necesarias para la ejecución de las operaciones decisivas, es decir, el esfuerzo operacional principal.

- Requerirán la conformación de un comando subordinado u órgano de planeamiento dedicado a su concepción, coordinación, control de la ejecución y seguimiento de los efectos logrados.
- Su planeamiento y control debe ser centralizado desde el comandante operacional hacia los comandos subordinados.
- Las operaciones de decepción del nivel táctico diseñadas por los comandos subordinados deben ser evaluadas, aprobadas y coordinadas por el órgano de planeamiento de decepción operacional, de manera de asegurar la coherencia de todas las operaciones con respecto a la historia de decepción, que en todos los casos debe ser impuesta por el comandante operacional.

Finalmente, se considera necesario desarrollar la doctrina conjunta para este tipo de operaciones, y a partir de ella, unificar criterios con las doctrinas específicas existentes.

Asimismo, es conveniente comenzar a estudiar y elaborar doctrina de operaciones de información acorde al marco legal de nuestro país, ya que éste constituye uno de los principales medios para la propagación de la información necesaria para completar el efecto de engaño sobre el oponente.

Bibliografía

- Bacon, D. J. (Diciembre de 1998). *Second World War Deception: Lessons Learned for Today's Joint Planner. Wright Flyer Paper*. Alabama, United States of América: Air Command and Staff College.
- Butts, G. K. (27 de Mayo de 1999). *Russian deception operations: another tool for the kit bag*. Fort Leavenworth, Kansas, United States of America: School of Advanced Military Studies.
- Caddell, J. W. (Diciembre de 2004). *Deception 101 - Primer on deception*. Carlisle: Strategic Studies Institute.
- Delmé, D. H. (2015). *Las operaciones de decepción, su relación con el velo y engaño. Trabajo Final Integrador de la Especialización en Conducción Superior de Organizaciones Militares Terrestres; Escuela Superior de Guerra del Ejército*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.
- Ejército Argentino. (1992). *Reglamento de la Conducción para el Instrumento Militar Terrestre (ROB-00-01)*. Buenos Aires: Departamento Doctrina.
- Ejército Argentino. (2001). *Terminología castrense de uso en el Ejército Argentino (RFD 99-01)*. Buenos Aires: Departamento Doctrina.
- Ejército Argentino. (2015). *Conducción para las Fuerzas Terrestres (ROB-00-01)*. Buenos Aires: Departamento Doctrina.
- Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas. (2010). *Glosario de términos de empleo militar para la acción militar conjunta (PC-00-02)*. Buenos Aires: Departamento Doctrina.
- Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas. (2014). *Doctrina Básica Para la Acción Militar Conjunta (PC 00-01). Proyecto*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Departamento Doctrina.
- Estado Mayor Conjunto de las Fuerzas Armadas. (2015). *Planeamiento Para la Acción Militar Conjunta. Nivel Operacional (PC 20-01). Proyecto*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Departamento Doctrina.
- Joint Chiefs of Staff. (2012). *Military deception (JP 3-13.4)*. Washington, DC: Autor.
- Joint Chiefs of Staff. (2014). *Information operations (JP 3-13)*. Washington, DC: Autor.

- Kenny, A., Locatelli, O., & Zarza, L. (2015). *Arte y Diseño Operacional. Una Forma de Pensar Opciones Militares*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Editorial Visión Conjunta.
- López Martín, J. (2006). *La decepción en las operaciones*. Recuperado el 07 de Julio de 2015, de Dialnet: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4574801>
- Marin, F. A. (2004). *Engaños de guerra*. Barcelona: Inedita.
- Merlet Montero, J. P. (2010). Decepción y seguridad de las operaciones. *Revista de Marina*, 47-57.
- Montagu, E. (1956). *El hombre que no existió*. Buenos Aires: Emecé Editores, S. A.
- Risso Patrón, H. (2015). El Engaño en la Conducción de las operaciones Militares (Primera parte). *La Revista de la Escuela Superior de Guerra "Tte Gral Luis María Campos"*, 7-93.
- Vego, M. N. (2002). Operational Deception in the Information Age. *JFQ: Joint Force Quarterly*, 60-66.

Anexo 1

Glosario de términos

C ²	Comando y comunicaciones
C ³	Comando, control y comunicaciones
C ³ ISR	Comando, control, comunicaciones, informática, vigilancia y reconocimiento
C II	Jefatura de inteligencia de un estado mayor conjunto
C III	Jefatura de operaciones de un estado mayor conjunto
C IV	Jefatura logística de un estado mayor conjunto
C V	Jefatura de planes de un estado mayor conjunto
C VI	Jefatura de comunicaciones e informática de un estado mayor conjunto
CATO	Componente aéreo del teatro de operaciones
CNTO	Componente naval del teatro de operaciones
CTTO	Componente terrestre del teatro de operaciones
CC	Capacidad crítica
CDG	Centro de gravedad
CO	Comandante operacional
CTO	Comandante del teatro de operaciones
EDO	Elementos del diseño operacional
EFD	Estado final deseado
EM	Estado mayor
EO	Esfuerzo operacional
EOP	Esfuerzo operacional principal
EOS	Esfuerzo operacional secundario
LDO	Líneas de operaciones
MO	Maniobra operacional
MMA	Modos de acción
NEM	Nivel estratégico militar
NO	Nivel operacional
OOD	Oficial de operaciones de decepción
OD	Operación de decepción

OI	Operación de información
PD	Puntos decisivos
RC	Requerimiento crítico
TO	Teatro de operaciones
VC	Vulnerabilidad crítica