



Centro Andino de Estudios Estratégicos

CENAE

Operaciones de decepción

Cultura de Inteligencia

Mario Ramos

Abril 2016

Operaciones de decepción

Una organización comienza realmente a aprender cuando sus asunciones favoritas son cuestionadas por otras contrarias. Las asunciones que apuntalan políticas y procedimientos ya existentes deben por tanto salir a la luz, y se han de poner encima de la mesa otras alternativas basadas en asunciones contrarias
Ian I. Mitroff y Richard O. Mason

Fomentar conciencia ciudadana sobre las cuestiones relacionadas a los servicios de inteligencia es en estos tiempos de mucha importancia, no solo para tomar entendimiento de las potenciales amenazas si un país se convierte en objetivo de intereses antagónicos, sino también para valorar su faceta positiva a través de adquirir un nivel de comprensión sobre la necesidad, función y finalidad de un servicio de inteligencia en beneficio del desarrollo y la seguridad y como aporte al Buen Vivir.

Sin embargo, el ciudadano común aun no comprende en toda su dimensión todas las implicaciones negativas que potenciales servicios de inteligencia hostiles pueden provocar al normal desarrollo del orden democrático de un país. Es decir, la seguridad nacional tiene que ver con la protección del orden constitucional vigente otorgado por los ciudadanos en sendos procesos electorales. Parece elemental concluir, que las evidencias nos muestran que únicamente los gobiernos caracterizados como “progresistas” en Nuestra América han sufrido perseverantes y metódicas operaciones de desestabilización política. Por otro lado, la seguridad nacional también tiene que ver con la protección de las empresas de relevancia estratégica y en general con el cuidado de la competitividad económica de un país.

La estrategia e inteligencia militar eran y son herramientas vitales para un general, un estratega no puede enfrentar a un enemigo, sin un plan razonado (estrategia) y sin información procesada (inteligencia). Estos conceptos se enriquecieron a lo largo del desarrollo histórico de la civilización, y se expandieron y volvieron de uso común especialmente en la segunda mitad del siglo XX hasta convertirse en conocimientos de imprescindible utilización en todas las áreas de la vida y sociedad humana: economía, política, campos policial, empresarial, financiero, etcétera. La combinación de estrategia e inteligencia nos da la inteligencia estratégica, que como todos los autores especialistas en la materia lo dicen, permite reducir la incertidumbre en la toma de decisiones de alto impacto. El razonamiento estratégico es una herramienta vital, porque además permite generar anticipación y prevención estratégica.

Con la intención de aportar a esa *cultura de inteligencia*¹, entiendo esta noción como la necesidad de que los ciudadanos conozcan cómo un servicio de inteligencia

¹ El Centro Nacional de Inteligencia (CNI) del Reino de España define la cultura de inteligencia como “el conjunto de conocimientos que una sociedad debería tener sobre la necesidad, misión y funciones de un servicio de inteligencia, de manera que perciba como útiles y apropiadas las cuestiones relacionadas con su seguridad, su libertad y la defensa de sus intereses”, citado por Ruseell G. Swenson en Ministerio de Defensa de la República argentina, *Inteligencia Estratégica Latinoamericana*, 2015:52.

aporta a la seguridad interna y externa de la nación, queremos exponer rápidamente en qué consisten las *operaciones de decepción*, ya que la coyuntura nacional y regional lo amerita.

Qué son las operaciones de decepción

Son operaciones muy utilizadas por los servicios de inteligencia tendientes a provocar engaño en un adversario, son acciones destinadas a influir en las percepciones, decisiones o gestiones en beneficio de quien las impulsa. La decepción cuando está bien hecha es muy difícil detectarla.

Ahora que estamos envueltos en un escenario electoral, no sería extraño que determinadas empresas encuestadoras sean utilizadas para el desarrollo de operaciones de decepción, es decir, provocar percepciones sobre determinados precandidatos para que un actor estratégico o una organización política tome la decisión equivocada. Cómo contrarrestar esta situación, simplemente no confiar en una sola fuente de información, sino disponer de varios dispositivos de investigación que permitan cruzar estudios. Es necesario construir una imagen más compleja del escenario, leerlo analíticamente, no conformarse con una sola variable, en el ejemplo colocado sería no confiar en el aparente alto nivel de popularidad de un precandidato, es decir, no confiarse en un solo dato, observar más variables relevantes, fuerzas motrices, plantear múltiples hipótesis, entrevistar a actores clave (también expertos) o *stakeholders* para recabar sus apreciaciones, metodología muy empleada por los servicios de inteligencia; por ejemplo, Gustavo y Marcelo Larrea, líderes del movimiento político Democracia Sí, influyentes en determinado sector del espectro político, se entrevistaron con el Consejero Político (Timothy Peltier) de la embajada de los EE.UU en días pasados, “diplomático” que también cumplió funciones en Cuba, ese procedimiento es *normal* cuando de entender el escenario se trata, la información adquiere valor cuando se interactúa con distintas personas.

Otro mecanismo para llevar a cabo operaciones de decepción, es la colocación de impostores en espacios estratégicos, como por ejemplo lo es, toda presidencia de la República. Que mejor sitio para influir en el tomador de decisiones. La posibilidad de decepción no puede rechazarse simplemente porque no existen evidencias de la misma. Como lo muestra Robert Jervis: *“Es muy difícil tratar con la decepción cuando en realidad usted sólo está intentando entender lo que está pasando y hay tanto ruido en el sistema, tanta sobrecarga de trabajo y tanta ambigüedad. Cuando a esto se le superponen programas de decepción, su capacidad de actuación queda erosionada”*.²

Espona dice que las operaciones de decepción buscan la manipulación, distorsión o falsificación de la evidencia, induciendo a reaccionar de modo perjudicial para sí mismo o instrumentalmente en contra de terceros.

“Las acciones de influencia pueden repercutir sobre diferentes dimensiones (...). Sus posibles efectos [son] desestabilización, bloqueo u orientación tendenciosa. La sutileza de los mecanismos de influencia es fundamental, por cuanto los vectores que generan

² Citado por Heuer-Pherson, 2015:188

no deben incurrir en medidas de presión susceptibles de calificarse como *coerción* o *agresión*, supuesto en cuyo caso podrían plantearse problemas legales.

En las operaciones de decepción se generan indicadores, señales e *imágenes* falsas que buscan desorientar o bloquear la correcta percepción de la entidad blanco (...), de sus órganos rectores y de su departamento de inteligencia (...), a los que se pretende sorprender, desconcertar, confundir y engañar.

Este tipo de acciones que inciden en la influencia y el engaño serán más eficaces cuanto más ocultas permanezcan, puesto que pretenden la alteración de la percepción de la realidad de la entidad a la cual se intenta manipular.

Tanto en las acciones de influencia como en las operaciones de decepción se emplean técnicas propias de la guerra de información y de la guerra psicológica,...

[actuando] contra el proceso de toma de decisiones del adversario y [modificando] tendencias de comportamiento y reacción ante el tipo de información que este pueda conseguir.

[las operaciones psicológicas - OPSIC] son actividades que generan efectos psicológicos, se efectúan mediante la utilización de técnicas de comunicación y otros medios, y se dirigen a audiencias autorizadas con el fin de influir sobre sus percepciones, actitudes y comportamientos que inciden en el logro de los objetivos propios marcados.”³

Heuer y Pherson nos proponen la siguiente lista de comprobación para detectar la decepción:

Motivo, Oportunidad y Medios (MOM):

- Motivo: ¿cuáles son los objetivos y motivos del impostor potencial?
- Canales: ¿de qué medios dispone el impostor potencial para suministrarnos información?
- Riesgos: ¿qué consecuencias sufriría el rival si se conociera tal engaño?
- Costes: ¿necesitaría el impostor potencial sacrificar información sensible para establecer la credibilidad del canal de decepción?

Prácticas del Adversario en el Pasado (PAP/POP):

- ¿Tiene el rival un historial de decepción?
- ¿Se ajusta la circunstancia actual al modelo de engaños pasados?
- Si no, ¿hay otros precedentes históricos?

³ Rafael José de Espona, *Contrainteligencia corporativa en el sector energético*, en Velasco-Arcos; 2014:59.

- Si no, ¿han cambiado las circunstancias de tal forma que explicarían el uso de este tipo de engaño en este momento?

Manipulabilidad de las Fuentes (MAFU/MOSES):

- ¿Es la fuente vulnerable al control o manipulación por parte del impostor potencial?
- ¿Cuál es la base para juzgar que la fuente es de confianza?
- ¿Tiene la fuente acceso directo o sólo indirecto a la información?
- ¿Qué historial tiene la fuente como suministradora de información?

Evaluación de la Evidencia (EVE)

- ¿Qué grado de precisión tiene la información de la fuente? ¿Se ha comprobado la totalidad de la cadena de la evidencia, incluyendo las traducciones?
- ¿Está la evidencia crítica bien constatada? Recuerde, la fuente secundaria puede ser más importante que la fuente principal.
- ¿Entra en conflicto la evidencia de una fuente de información (por ejemplo, inteligencia humana) con la que tiene otra procedencia (por ejemplo, inteligencia de señales o información de fuentes abiertas)?
- ¿Proporcionan otras fuentes de información evidencias confirmatorias?
- ¿Brilla por su ausencia otra evidencia que uno esperaría encontrar?

Es menester desplegar contramedidas de influencia, contramedidas de decepción y contramedidas de OPSIC, para protegerse de las operaciones aquí descritas.

Siempre es necesaria la identificación y seguimiento de indicadores y señales que nos puedan proporcionar alertas tempranas. La mente humana tiende a ver lo que espera ver y pasar por alto lo que se manifiesta sin que lo queramos advertir.

*Mario Ramos
Director
Centro Andino de Estudios Estratégicos
16 de abril del 2016*

Fuentes consultadas:

- HEUER, Richards; PHERSON, Randolph; *Técnicas analíticas estructuradas para el análisis de inteligencia*; Plaza y Valdes editores, Madrid, 2015
- MINISTERIO DE DEFENSA DE LA REPÚBLICA ARGENTINA; *Inteligencia Estratégica Latinoamericana – Perspectivas y ejes predominantes para la toma de decisiones estratégicas ante un mundo en cambio (antología)*; Compilado por José Gabriel Paz, Coordinación general Roberto Román, Buenos Aires, 2015
- VELASCO, Fernando; ARCOS, Rubén, (eds); *Estudios en inteligencia: respuestas para la gobernanza democrática*, Plaza y Valdes editores, Madrid, 2014