**ENGAÑO (Deception)**

Como vimos en CIcia. se discuten las maneras que existen para contrarrestar las capacidades de [**reunión de Icia**](https://campus.fadena.undef.edu.ar/mod/url/view.php?id=16327). del adversario sobre nosotros. Utilizadas exitosamente el adversario va a carecer de la información básica y necesaria para analizar la realidad que lo preocupa y no podrá dirigir sus acciones. Por medio de los agentes dobles podemos además tratar de contrarrestar **las capacidades de análisis** con acciones destinadas a confundirlo como en el caso ya  mencionado del Sistema Double Cross.

El objeto del engaño (o deception en inglés) es confundir la capacidad de análisis del enemigo e inducirlo en base a esos errores a actuar de forma tal que favorezca nuestros intereses. Se usa tanto en la paz como en situaciones bélicas y puede ser tanto táctico como estratégico.

Una operación muy conocida fue el llamado “Trust”, una organización ubicada en Europa occidental que pretendía ser hostil al entonces nuevo régimen comunista pero que en realidad fue creada y manejada desde 1921 a 1927 por la Cheka, el antecesor del KGB.

Usando esta falsa oposición  los soviéticos se conectaron con organizaciones de emigrados anti comunistas y servicios de Icia. occidentales, torciendo y neutralizando cualquier actividad hostil que pretendieran llevar a cabo, incitando a potenciales oponentes dentro de la URSS a hacer contacto con ellos y de esta manera identificándolos y diseminando en el exterior información falsa sobre el estado de la Unión Soviética.

La URSS continuó con estas actividades en la pos 2ª GM con los fines de convencer a los Estados Unidos de que poseía un arsenal nuclear muy superior al real. En 1955 “mostraron” 28 bombarderos estratégicos Bison (Mya-4) cuando no tenían ese número de aviones. El truco fue hacer que una misma escuadrilla hiciera varias pasadas volando en círculos fuera de la vista de los observadores.  Esto creo en los políticos americanos lo que se llamó el “bomber gap” cuyo resultado final fue que los americanos destinaran más fondos para construir bombarderos estratégicos.

Un ejemplo más cercano es el de la “Star Wars” como se llamó al nuevo arsenal estratégico norteamericano publicitado en la época de Reagan. La URSS se convenció que no tenía ni la tecnología ni menos los fondos para competir en esa carrera y fue una de las causas de un cambio de mentalidad que originó el Glasnost, la Perestroika y la posterior implosión de la URSS.

El contenido del engaño depende obviamente de la situación estratégica y cómo deseamos que el enemigo reaccione frente a ella. En el caso del desembarco de Normandía los alemanes esperaban el ataque y hubiera sido inútil gastar esfuerzos para convencerlos que no iba a ocurrir, por lo tanto el engaño se orientó para que pensaran que iba a ser en un lugar y un tiempo diferentes a los de los planes aliados.

En tiempos de paz los objetivos son de más largo alcance como los ya citados del “Bomber gap” porque se intenta cambios en la política y actitudes del adversario.

¿Qué requisitos precisa un engaño efectivo?

Para empezar que las “señales” reales sean bloquedas y substituidas por otras falsas. En el caso de los dobles agentes esto plantea un problema de seguridad: el espía doblado deberá pasar alguna información cierta –para tener credibilidad- y obviamente alguna información falsa para lograr nuestros objetivos; el problema es balancear ambos aspectos procurando no pasar demasiada información real. Junto con esto es también vital bloquear todos los canales por los que el enemigo recibe información de nuestras actividades (algo que es más sencillo de hacer en tiempos de guerra que de paz) para lo cual debemos conocer comprensivamente los canales por los que éste la recibe. Un espía enemigo no detectado puede revelar todo el plan de engaño.

Feedback (Devolución)

Al realizar una operación de engaño nos encontramos con dudas básicas: 1) ¿se han bloqueado todas las señales reales? 2) ¿han llegado al enemigo las señales falsas? 3)¿sacó el enemigo las conclusiones que nosotros esperamos?

El feedback, esto es la comprobación que nuestro engaño es exitoso, puede provenir de las acciones (o inacción) del enemigo o de inteligencia que obtenemos de una fuente adicional como sucedió en la 2ª GM con las intercepciones y descifrados de Ultra ( las decriptaciones de las Enigma alemanas) o con un espía nuestro bien ubicado en el gobierno enemigo que nos confirme que nuestro esfuerzo de engaño no se desperdicia o que el enemigo saca conclusiones que no son las deseadas

El éxito en el engaño muchas veces se ve ayudado porque nuestras falsas señales concuerdan con el pensamiento del enemigo, reafirmando así lo que él cree que está sucediendo. Un ejemplo histórico es el engaño con respecto al desembarco en Normandía: Hitler estaba convencido que iba a ser en Calais, que era el falso objetivo que los aliados venían “fabricando” desde hace un año.

Existe también una resistencia psicológica a creer que estamos siendo engañados y nos auto convencemos de que todo está bien.

El entender el proceso del engaño es el primer paso para evitar ser engañados nosotros por el enemigo: comprendiendo los factores que facilitan este tipo de operación nos permiten al menos estar alertas sobre la posibilidad de que ésta ocurra y reconocer alguna señal de alerta. Se es particularmente vulnerable al engaño cuando se depende un pequeño número de canales de información y cuando el adversario es consciente, aunque sea en términos muy generales, de la naturaleza de esos canales y su forma de operación.