ARTÍCULO DIVULGATIVO

EL PODER DE LA INTELIGENCIA EN OPERACIONES DE DECEPCIÓN: ENGAÑAR PARA VENCER EN LA GUERRA MODERNA.

DEPARTAMENTO DE INTELIGENCIA

Manuel Castizo Ligero

8 de septiembre de 2025

ESCUELA SUPERIOR DE LAS FUERZAS ARMADAS

PÁGINA INTENCIONADAMENTE EN BLANCO

Resumen

En un mundo donde la información es un arma tan letal como un misil, las operaciones de decepción militar emergen como una herramienta sutil pero poderosa. Este artículo explora cómo la inteligencia militar, ese arte de recopilar y analizar datos sobre el enemigo, se convierte en el pilar de estrategias diseñadas para confundir y desorientar al adversario. A través de tres casos históricos emblemáticos; la Operación Bodyguard durante la Segunda Guerra Mundial, la Guerra del Yom Kippur en 1973 y la Operación Jaque en Colombia en 2008, se ilustra cómo el engaño no es solo un truco, sino una ciencia que explota debilidades psicológicas humanas para alterar el curso de los conflictos. Con un enfoque accesible, se desglosan los principios cognitivos como el sesgo de confirmación o el efecto de primacía, y se proponen lecciones para el futuro, en un contexto de guerras multidominio donde la ciberinteligencia y la manipulación digital redefinen las batallas. El objetivo es mostrar que, en la era actual, ganar no siempre requiere fuerza bruta; a veces, basta con hacer creer al enemigo lo que no es.

Palabras clave: Inteligencia Militar, Operaciones de Decepción, Ciclo de Inteligencia, Dominio Cognitivo, Sesgos.

Abstract

In a world where information is a weapon as lethal as a missile, military deception operations emerge as a subtle yet powerful tool. This article explores how military intelligence, the art of gathering and analysing data about the enemy, becomes the cornerstone of strategies designed to confuse and disorient the adversary. Through three emblematic historical cases, Operation Bodyguard during World War II, the Yom Kippur War in 1973, and Operation Jaque in Colombia in 2008, it illustrates how deception is not just a trick, but also a science that exploits human psychological weaknesses to alter the course of conflicts. With an accessible approach, it breaks down cognitive principles such as confirmation bias or the primacy effect, and proposes lessons for the future in a context of multi-domain wars where cyber intelligence and digital manipulation redefine battles. The aim is to show that, in the current era, winning does not always

require brute force: sometimes, it is enough to make the enemy believe what is not.

Key words: Military Intelligence, Deception Operations, Intelligence Cycle, Cognitive Domain, Biases.

Introducción: El Campo de Batalla Cognitivo y la Era Multidominio.

Imagine un campo de batalla donde las balas no son de plomo, sino de mentiras bien urdidas. Donde el enemigo ve un ejército donde solo hay globos inflables, o se prepara para un ataque que nunca llega, mientras el verdadero golpe cae en otro lugar, en otro momento, por sorpresa. Esto no es ficción de una novela de espionaje, sino la realidad de las operaciones de decepción militar, un arte tan antiguo como la guerra misma, pero que en el siglo XXI ha alcanzado niveles de sofisticación impresionantes gracias a la inteligencia.

En los conflictos armados de hoy, la información ya no es solo una herramienta; se ha convertido en un arma estratégica por derecho propio. Su influencia ha trascendido los campos de batalla tradicionales para expandirse al ciberespacio, al entorno cognitivo es decir, la mente de las personas y a los escenarios de la guerra de la información. Esta compleja realidad se conoce como multidominio, y en ella, la inteligencia militar y las operaciones de decepción son herramientas esenciales. No son meras actividades de apoyo; en muchos casos, manipular la percepción del adversario puede cambiar el curso de un conflicto entero.

En este artículo, dirigido a cualquier lector curioso; sea un estudiante, un profesional o alguien que simplemente disfruta de historias de estrategia y astucia, vamos a desentrañar cómo la inteligencia militar se entrelaza con el engaño para cambiar el rumbo de los conflictos. No hablaremos de fórmulas complejas ni jerga técnica impenetrable; en cambio, usaremos ejemplos reales, anécdotas y explicaciones sencillas para mostrar por qué, en palabras de Winston Churchill en 1943: "en tiempo de guerra, la verdad resulta algo tan preciado que debería estar siempre protegida por un guardaespaldas de mentiras" (Beevor, 2012).

¿Por qué es relevante esto hoy? Porque vivimos en una era de "guerras multidominio", donde los combates no solo se libran en tierra, mar o aire, sino

también en el ciberespacio y en la mente de las personas. La información fluye a velocidades vertiginosas, y quien la controla puede manipular percepciones, inducir errores y ganar sin disparar un tiro. A lo largo de este artículo, exploraremos tres casos históricos que ilustran esta dinámica, desde la Segunda Guerra Mundial hasta un rescate en la selva colombiana, y extraeremos lecciones prácticas para entender cómo el engaño, respaldado por inteligencia precisa, sigue siendo un arma decisiva.

Prepárese para un viaje por la historia y la psicología humana, donde descubrirá que, en la guerra, lo que no se ve a menudo decide la victoria.

Antecedentes.

La Fusión de la Inteligencia y el Engaño.

Para entender el poder del engaño en la guerra, hay que remontarse a sus raíces. Desde el mítico Caballo de Troya, donde los griegos fingieron una retirada para colar un ejército dentro de las murallas enemigas, hasta las astutas maniobras de Napoleón, que distraía a sus rivales con falsos ataques para golpear por sorpresa, el engaño ha sido un compañero inseparable de la estrategia militar. Pero no fue hasta el siglo XX cuando se formalizó como una doctrina organizada, especialmente durante la Segunda Guerra Mundial.

En términos sencillos, una operación de decepción es como un truco de magia: se oculta lo real (lo que se llama "denial") y se muestra algo falso pero creíble (la "fiction"). La OTAN lo define como “medidas deliberadas para inducir al enemigo a actuar de manera que beneficie al comandante” (NATO Standardization Office, 2020). En Estados Unidos, el manual JP 3-13.4 lo describe como “acciones para engañar a los decisores enemigos, llevándolos a cometer errores” (US Joint Chiefs of Staff, 2016). No es solo confundir; es moldear la percepción del rival para que tome decisiones equivocadas o incluso se abstenga de actuar cuando debería hacerlo.

Estas operaciones suelen ir de la mano de la “seguridad operacional (OPSEC)”. Mientras OPSEC se encarga de cerrar las puertas a la verdad, la decepción se ocupa de abrir ventanas a una ficción útil. Juntas, siembran la duda y la confusión en el proceso de toma de decisiones enemigo.

La Inteligencia Militar: El Cimiento Invisible del Engaño.

Estos conceptos de decepción y OPSEC se entrelazan íntimamente con la inteligencia militar. No es más que el proceso de recopilar, analizar y difundir información sobre el enemigo para reducir la incertidumbre en la toma de decisiones (Handel, 1990; Keegan, 2003). Según la doctrina española, la inteligencia es el resultado de obtener y elaborar datos sobre el entorno, capacidades e intenciones de los actores, para identificar amenazas y ayudar al comandante a decidir oportunamente (Ministerio de Defensa de España, 2020). Incluye disciplinas como HUMINT (información de fuentes humanas), SIGINT (interceptación de señales) u OSINT (fuentes abiertas), y se organiza en un ciclo dinámico: dirección, obtención, elaboración y difusión. La inteligencia es tanto un proceso como un producto, una actividad viva que combina técnica y juicio humano. Su razón de ser es “dar claridad donde reina la ambigüedad” y facilitar un uso más eficaz de los recursos (Kent, 1949).

El Ciclo de Inteligencia: El Motor del Engaño.

El Ciclo de Inteligencia proporciona las herramientas para un planeamiento de operaciones que incluye la decepción, como parte de dicho planeamiento. Este no es un proceso lineal y rígido, sino dinámico, con fases que se retroalimentan (Castillo Arranz, 2019; Esteban Navarro y Navarro Bonilla, 2003). Para que una operación de decepción sea exitosa, necesita estar respaldada por una correcta integración de todas las fases del ciclo. Para engañar efectivamente, necesitas conocer al enemigo: sus creencias, sesgos y rutinas. Aquí entran los principios cognitivos, como el sesgo de confirmación (creer solo lo que encaja con tus ideas preconcebidas) o el efecto de primacía (la primera impresión es la que cuenta). Estos no son inventos modernos; ya en la Guerra de Secesión estadounidense, el general Magruder usó el engaño para hacer creer a sus rivales que tenía más tropas de las reales, explotando su tendencia a confirmar expectativas (Howard, 2002).

En el engaño militar, no contradices al enemigo; le presentas "lo que espera ver", reforzando sus propias ideas preconcebidas. Así ocurrió con el supuesto

desembarco aliado en Calais en 1944: los alemanes ya lo anticipaban, y los Aliados simplemente lo confirmaron (Howard, 2002).

En la tradición soviética, llamada "maskirovka" (маскировка), que literalmente se traduce por enmascaramiento, pero no solo se trata de camuflar, el engaño es una filosofía integral, desde camuflaje táctico hasta desinformación estratégica, aplicada en todos los niveles (Glantz, 1989; Smith, 2016). Rusia lo usó en Crimea en 2014, desorientando incluso a potencias occidentales con inteligencia y medios sofisticados. En las democracias occidentales, el empleo de la decepción se encuentra más regulado, integrado en operaciones de información (INFOOPS), pero igual de efectivo cuando se basa en inteligencia sólida.

Estos antecedentes muestran que la decepción no es un capricho; es una necesidad estratégica en conflictos donde la percepción vale tanto como un ejército. Ahora, veamos cómo se aplicó en tres casos reales, cada uno en un contexto diferente, para ilustrar su evolución y poder.

Casos Históricos de Operaciones de Decepción.

Imaginemos por un momento que la guerra no es solo un choque de ejércitos, sino una partida de ajedrez mental donde el ganador es quien hace creer al rival que va ganando, justo antes de darle jaque mate. Esta es la esencia de las operaciones de decepción, y para entenderla mejor, nada como bucear en historias reales: la Operación Bodyguard en la Segunda Guerra Mundial, la Guerra del Yom Kippur en 1973 y la Operación Jaque en Colombia en 2008. Cada uno ilustra cómo la inteligencia militar, se convierte en el arquitecto de engaños que cambian la historia.

Bodyguard.

Comencemos por Bodyguard, el gran engaño que allanó el camino para el Día D en Normandía. Era 1944, y los Aliados planeaban invadir Europa para liberar el continente del yugo nazi. Pero los alemanes, con su formidable Muro Atlántico, esperaban el golpe. El problema: los Aliados tenían superioridad numérica, pero no querían un baño de sangre en las playas. La solución: hacer creer a Hitler que el ataque principal vendría por el Paso de Calais, no por Normandía.

¿Cómo? Con una sinfonía de mentiras orquestada por la London Controlling Section, bajo el mando del coronel John Bevan.

El plan, aprobado en la Conferencia de Teherán en 1943, se dividió en sub operaciones como Fortitude North y South. En el norte, inventaron un ejército ficticio en Escocia, con señales de radio falsas y rumores locales, para amenazar Noruega. Resultado: 13 divisiones alemanas clavadas allí, sin mover un dedo (Salinas Vio, 2020). En el sur, crearon el First U.S. Army Group (FUSAG), supuestamente liderado por el prestigioso general Patton, con tanques inflables, aeródromos falsos y agentes dobles como GARBO, un español que alimentaba al servicio secreto nazi con datos creíbles pero manipulados (Beevor, 2018; Holt, 2004).

La noche del 6 de junio de 1944, mientras las tropas reales desembarcaban en Normandía, operaciones como Glimmer y Taxable soltaban tiras metálicas para confundir radares, simulando flotas fantasmas hacia Calais. Incluso enviaron a un actor disfrazado de Montgomery a Gibraltar para reforzar la idea de que el ataque principal aún estaba por venir (West, 2017). El engaño funcionó porque explotó sesgos cognitivos: los alemanes ya creían en Calais (sesgo de confirmación), y el "gancho" de la reputación de Patton les impidió replantearse la situación (Heuer, 1999). Incluso después del Día D, Hitler mantuvo tropas en Calais, esperando un segundo ataque que nunca llegó, lo que permitió a los Aliados consolidar su posición (Shapira, 2023).

Desde el punto de vista del alto mando alemán, Bodyguard no fue inmediatamente reconocida como la trampa estratégica que era. Esto no fue ingenuidad, sino el efecto acumulado de creencias arraigadas, información sesgada y una capacidad limitada para corregir errores bajo presión; fue un desastre de interpretación.

El Dogma de Calais. Pocas convicciones estaban tan afianzadas como la idea del desembarco en Calais. Esta expectativa se basaba en una lógica aparentemente sólida: menor distancia, buenas infraestructuras, etc.. Lo alarmante fue que ignoraron activamente cualquier señal que la contradijera. Informes manipulados de agentes dobles como GARBO, e incluso la intensidad

de los bombardeos, eran interpretados como confirmación de su hipótesis (Holt, 2004; Copple, 2024).

El 15º Ejército Inmovilizado. Una de las consecuencias más visibles fue la inmovilización del 15º Ejército alemán en Calais. Aunque el desembarco en Normandía era una realidad desde el 6 de junio, estas unidades no se movieron durante semanas, bajo la premisa de que el verdadero ataque aún estaba por llegar (Shapira, 2023). Este error de cálculo no fue trivial; estas divisiones, bien equipadas, podrían haber complicado seriamente el avance aliado. Hitler mantuvo la orden de no intervenir (Beevor, 2012).

Fallos estructurales en la Inteligencia Alemana. Bodyguard también reveló las profundas fallas estructurales del aparato de inteligencia alemán. Lejos de operar cohesionadamente, los diferentes servicios (Abwehr, SD de las SS, Fremde Heere West del OKH) competían, compartían información de forma limitada y carecían de una visión analítica integrada (Holt, 2004). El coronel Alexis von Roenne, jefe de inteligencia del OKH, elaboró mapas basados en datos completamente fabricados por agentes dobles (Overy, 2023). El control absoluto de los Aliados sobre la red de espías alemanes en Gran Bretaña (sistema Double Cross del MI5) garantizó que toda información que llegaba a Berlín estuviera filtrada y manipulada (West, 2017). El enemigo nunca tuvo acceso a una realidad objetiva: toda su visión operativa era una ilusión cuidadosamente diseñada.

Reconocimiento tardío del fracaso. Los testimonios post-guerra son claros. El general Alfred Jodl admitió en Núremberg que los Aliados "nos hicieron creer que el verdadero ataque aún estaba por llegar" (Beevor, 2012, p. 446). Incluso Hitler, en sus últimas semanas, expresó su frustración afirmando que "la sorpresa no fue tanto Normandía, sino que no se produjera luego el verdadero ataque" (Overy, 2023, p. 593). Una frase que resume la eficacia del engaño aliado: no solo confundió al enemigo, sino que lo dejó esperando una amenaza que nunca llegó. Hitler, obsesionado con el Canal de la Mancha desde su fallida invasión de Inglaterra, ignoró señales contrarias. Bodyguard demostró que, con inteligencia centralizada y feedback constante (como el sistema Ultra para interceptar comunicaciones), se puede inmovilizar a medio millón de soldados enemigos con recursos modestos. La lección principal de Bodyguard está en su comprensión

del comportamiento humano. Incluso con tecnologías avanzadas, las decisiones estratégicas siguen sujetas a errores de juicio, sesgos cognitivos y rigideces mentales. En el caso alemán, fue esa incapacidad para cuestionar premisas asumidas lo que convirtió una suposición errónea en una derrota operativa (Shapira, 2023). Bodyguard fue una forma temprana de “guerra cognitiva”, donde el objetivo era moldear la visión del enemigo hasta que sus propias creencias se convirtieran en una trampa (West, 2017).

En el contexto actual, Bodyguard sigue siendo una referencia insoslayable. Aunque las herramientas han cambiado, los principios: desorientar, distraer, condicionar, siguen plenamente vigentes. Demuestra que es necesario planear operaciones que alteren la manera en que el enemigo interpreta la situación (Overy, 2023). En definitiva, una victoria forjada en la mente del adversario.

Guerra del Yom Kippur.

Saltemos ahora a 1973, a la Guerra del Yom Kippur, donde Egipto y Siria pillaron a Israel con la guardia baja en su día más sagrado. Tras la humillante derrota de 1967, donde perdieron el Sinaí, Egipto, bajo Anwar Sadat, buscaba recuperar territorio y orgullo. Este conflicto, que estalló el 6 de octubre de 1973, ha sido estudiado por su carácter inesperado y por la sofisticación de las maniobras de engaño que lo precedieron. Fue un punto de inflexión para la seguridad israelí y la evolución de las operaciones militares en Oriente Medio, demostrando cómo la manipulación deliberada de percepciones estratégicas puede condicionar el resultado de una guerra. Este análisis se enfoca en cómo Egipto y Siria lograron neutralizar la ventaja tecnológica de Israel, al menos en las fases iniciales. Mientras tanto, Israel, confiado en su superioridad tecnológica y su doctrina de disuasión, mantenía una postura defensiva rígida. Pero el presidente egipcio Anwar el-Sadat impulsó una transformación: el uso instrumental del engaño como vector para nivelar la balanza, frente a una potencia militar superior (Israel). Sabiendo que no podían igualar la superioridad aérea y tecnológica israelí, optaron por el engaño inspirado en la maskirovka soviética: camuflar un ataque como maniobras rutinarias (Glantz, 1987; Tovy, 2024).

Las Bases del Engaño Egipcio: Operación Badr "Chispa".

El éxito inicial árabe no se entiende sin la compleja campaña de decepción que precedió a la ofensiva. Egipto y Siria, aprendiendo de sus errores y de las doctrinas soviéticas, lanzaron una operación psicológica calculada que desorientó por completo al sistema de inteligencia israelí (Riedel, 2017; CIA, 1974).

Sadat tomó dos decisiones fundamentales:

1. El ataque sería a gran escala pero con objetivos limitados: una franja costera de 8-12 km de profundidad en la orilla oriental del Canal de Suez.

2. Implementar un plan de decepción para evitar que la inteligencia israelí se percatara de sus intenciones. Para ello, Egipto debía comprender la percepción israelí de seguridad y sus indicadores de alerta.

La Operación Badr, tenía dos dimensiones: política y militar. Políticamente, Sadat usó discursos y medios para proyectar debilidad, expulsó asesores soviéticos en 1972, filtró rumores de desavenencias con Siria y enfatizó la diplomacia en la ONU y con EE.UU., reforzando el "Concepto" israelí de que los árabes no atacarían sin superioridad aérea (Riedel, 2017; Bartov, 2002). Militarmente, realizaron maniobras Tahrir (Liberación) repetidas, Egipto había realizado maniobras similares dos veces en 1973, tan realistas que Israel movilizó sus reservas con un coste de millones de dólares. Estas falsas alarmas, como el cuento de "Pedro y el Lobo", junto con el desengaño del gobierno israelí por gastos "innecesarios", coartaron a los servicios de inteligencia de dar una respuesta a lo que sí era una ofensiva real (Marín, 2003). Tras movilizar 140.000 efectivos, el 4 de octubre se desmovilizaron muchas tropas, anunciando que el resto sería desactivado al final de las maniobras (Shazly, 2003). Las tropas realizaban actividades rutinarias, los cursos de formación seguían su programa, e incluso se anunció que se permitiría a los soldados peregrinar a La Meca tras el ejercicio. Observadores israelíes veían a soldados egipcios nadando, pescando o sin armamento en la orilla del canal el día anterior al ataque. Semanas antes, el material de pontoneros se había trasladado de noche, camuflado, a las zonas de cruce del Canal de Suez y compartimentando

información hasta el último momento, incluso ministros egipcios estaban en el extranjero y no conocían nada del plan (Shazly, 2003).

Percepción de la Inteligencia Israelí: El Fracaso del "Concepto".

La percepción israelí de seguridad nacional se basaba en el estereotipo de ineptitud de los ejércitos árabes que hacía que Israel creyera posible detener cualquier penetración en el Sinaí con 48 horas de antelación, asumiendo que las pocas unidades que cruzarían estarían desorganizadas y serían fácilmente rechazadas (Marín, 2003). El 30 de septiembre de 1973, el estado mayor israelí recibió un informe de inteligencia: Siria estaba posicionada para la guerra, pero Egipto solo iniciaría un ejercicio importante al día siguiente. La conclusión: Egipto no planeaba entrar en guerra, y por tanto, Siria tampoco iniciaría una guerra total, quizás solo una incursión limitada en el Golán.

La Seguridad de Israel se basaba en seis principios, que Egipto supo explotar:

1. Disuasión: Israel mantendría una superioridad militar abrumadora.

2. Descoordinación Árabe: Los estados árabes no serían capaces de una acción coordinada.

3. Confianza Territorial: Los territorios ganados en 1967 ofrecían un tapón de seguridad.

4. Ataque Preventivo Israelí: Cualquier guerra comenzaría con un ataque preventivo de Israel, gracias a la alerta temprana.

5. Alerta Temprana de Inteligencia: La inteligencia detectaría indicios con al menos 24-48 horas de antelación.

6. Apoyo de Superpotencias: Israel siempre contaría con el apoyo de una superpotencia (Estados Unidos).

Estas asunciones de Israel, sumada a la euforia por su victoria en 1967, y al desprecio por la capacidad enemiga le hicieron subestimar tanto a Egipto como a Siria. Su inteligencia se centró en capacidades, no intenciones, y sesgos como el de confirmación, filtraron señales: veían ejercicios, no amenazas (Heuer, 1999; Bar-Joseph y Mishal, 2010). El 6 de octubre, Egipto cruzó el Suez con

sincronización perfecta, rompiendo la Línea Bar-Lev y consolidando una franja defensiva con misiles SAM soviéticos (Badrī et al., 1978). Siria atacó simultáneamente los Altos del Golán. La sorpresa fue total: Israel perdió aviones y carros de combate en contraataques iniciales, y solo la ayuda estadounidense (Operación Nickel Grass) les permitió recuperarse (Freedman, 2002).

Entre los actores clave de este plan encontramos al presidente egipcio Sadat quien orquestó el engaño político, mientras generales como Ismail Ali y Shazly manejaron lo militar. En Israel, Golda Meir quien delegó en su inteligencia que, cegado por exceso de confianza, falló en revisar los indicios que le presentaron (Meital, 2013).

Lecciones Aprendidas de un Despertar Doloroso.

La Guerra del Yom Kippur dejó lecciones profundas sobre la sorpresa estratégica. Se demostró que la superioridad tecnológica no garantiza una percepción adecuada del entorno, ni inmuniza ante un engaño bien estructurado. La planificación egipcia explotó no solo las rutinas, sino también los sesgos cognitivos e institucionales israelíes. La sorpresa no fue por falta de información, sino por el fracaso en revisar los presupuestos doctrinales. Egipto y Siria, con compartimentación y manipulación sistemática de indicadores, mantuvieron la apariencia de normalidad hasta el ataque.

Este caso ilustra cómo, en la guerra moderna, el campo más determinante puede ser el informativo y cognitivo. La sorpresa estratégica no es un accidente, sino consecuencia de sistemas institucionales y humanos que no cultivan la revisión crítica ni la flexibilidad analítica. La experiencia llevó a una revisión profunda de la inteligencia israelí, fomentando una cultura más abierta a la autocrítica y a la pluralidad de hipótesis. Se subrayó la necesidad de integrar estructuralmente el engaño en la doctrina de operaciones, no como algo auxiliar, sino como un elemento esencial, demostrando que la batalla decisiva se libra muchas veces en las percepciones antes que en los campos físicos del combate.

El plan de decepción egipcio en la Guerra del Yom Kippur reveló cómo una operación de engaño estratégica puede revertir temporalmente el desequilibrio de poder en un conflicto asimétrico. La maskirovka fue decisiva para desviar la

atención y neutralizar la doctrina de seguridad israelí, basada en la anticipación y superioridad aérea. La compartimentación, la simulación de maniobras rutinarias y el uso de indicadores falsos permitieron a Egipto mantener la alerta israelí en suspenso.

Un elemento crucial fue la capacidad egipcia para manipular la percepción estratégica israelí, sostenida por el "Concepto" y sus sesgos cognitivos. El resultado fue una sorpresa táctica completa, que minó la moral israelí y provocó una crisis de confianza interna (Gluska, 2007). A medio plazo, la Comisión Agranat impulsó reformas en la inteligencia israelí (Informe Comisión Agranat, 1975). A largo plazo, el resultado indirecto más relevante fue el proceso que llevó a los Acuerdos de Camp David (1978), donde Egipto obtuvo la devolución del Sinaí (Jervis, 1976).

Operación Jaque.

Finalmente, acerquémonos a un caso más reciente y asimétrico: la Operación Jaque en Colombia, 2008.

A principios del siglo XXI, las FARC eran la guerrilla más poderosa de Colombia, usando el secuestro sistemático como principal instrumento de presión política, control territorial y financiación (Pizarro, 2011). Hacia 2008, mantenían a cientos de personas, incluyendo figuras como Ingrid Betancourt (ex candidata presidencial) y tres contratistas estadounidenses (Ministerio de Defensa Nacional, 2009). El cautiverio, en condiciones precarias en la selva, con desplazamientos forzados y sin comunicación, planteaba un reto enorme para el Estado colombiano.

Las FARC, guerrilla con décadas de control territorial, usaban secuestros de políticos, miembros de las fuerzas armadas colombianas capturados, policías e incluso ciudadanos extranjeros para presionar y financiarse. En el caso de la operación Jaque, los secuestrados eran 15, entre los que se encontraba la senadora y candidata presidencial Ingrid Betancourt y tres contratistas estadounidenses (Pizarro, 2011). El gobierno de Álvaro Uribe, bajo su Plan Nacional de Desarrollo, priorizó rescatarlos sin violencia, tras fracasos previos donde rehenes murieron (Ministerio de Defensa Nacional, 2009).

Un Equipo de Inteligencia Pura para un Rescate Sin Tiros.

El Comando Conjunto de Inteligencia creó un Estado Mayor dedicado exclusivamente al planeamiento de Jaque, configurado únicamente por personal de la Central de Inteligencia Militar del Ejército (CIME, especializada en HUMINT) y la Central de Inteligencia Técnica (CITEC, responsable de SIGINT). Esto facilitó la reserva de información y el hecho de compartir una "Cultura de Inteligencia" favoreció el trabajo.

Este Estado Mayor presentó tres propuestas:

1. Operaciones Especiales: Desechada por fracasos anteriores (asesinatos de rehenes como Guillermo Gaviria Correa en 2003 o los once diputados del Valle en 2007, al detectarse fuerzas militares) (Ministerio de Defensa Nacional, 2009).

2. Cerco a campamentos: Desechada también, pues las FARC tenían órdenes explícitas de asesinar a los rehenes si se detectaban fuerzas militares.

3. Operación de Engaño y Manipulación: Planeada y ejecutada exclusivamente por operadores de Inteligencia. Esta fue la línea de acción elegida (Arenas, 2025).

Para que la trama fuera lo más incisiva posible, seleccionaron personal con apariencia extranjera, involucraron a altas esferas del gobierno colombiano para que reconocieran públicamente la labor humanitaria que dicha ONG “ficticia” realizaba, realizaron entrenamiento en interpretación y un equipo médico real para incrementar la credibilidad (entrevistas a Gen. Arenas y Cor. Esparza, 2025).

Ejecución: La Perfección del Engaño Operativo.

La ejecución del engaño comenzó mucho antes de la acción final. Miembros de la CITEC, tras descifrar las comunicaciones de las FARC, adoptaron roles falsos y se hicieron pasar por interlocutores legítimos. Esto llevó a los guerrilleros a cargo de los rehenes a obedecer órdenes de traslado, logrando reunir a los 15 secuestrados en un mismo lugar para la supuesta "Misión Humanitaria Internacional".

La acción final se desarrolló en el Guaviare. Un helicóptero MI-17 modificado, pilotado por personal militar, se presentó como el medio logístico de la falsa ONG. Los guerrilleros alias "César" y "Gafas" escoltaron a los rehenes hasta la aeronave. Ya en el aire, los soldados redujeron a los insurgentes sin disparos. "Somos el Ejército Nacional de Colombia. Están libres", fue la frase que cambió el curso del conflicto (Ministerio de Defensa Nacional, 2009).

Ingrid Betancourt y los contratistas estadounidenses relataron una incredulidad absoluta ante la repentina liberación (Le Monde, 2008; CNN, 2008). El General Freddy Padilla de León calificó la acción de "quirúrgica" por la ausencia total de bajas (Padilla de León, 2008). El Coronel Esparza destacó que la clave del éxito fue la combinación de inteligencia estratégica, engaño sofisticado y ejecución impecable: "El trabajo de inteligencia de largo aliento, que protegió el engaño por la manipulación de sus comunicaciones, permitió crear una narrativa creíble [...] La preparación exhaustiva del equipo, incluyendo el entrenamiento en actuación y la coordinación precisa [...] aseguró que el engaño fuera convincente" (Esparza, 2025).

Uno de los pilares decisivos del Comando Conjunto de Inteligencia fue la instrumentalización consciente de los sesgos cognitivos de los mandos medios de las FARC. y que la narrativa debía alinearse con las expectativas cognitivas del enemigo para ser plausible.

Sesgo de Autoridad: Los guerrilleros asumieron como incuestionables las supuestas órdenes transmitidas, confiando en su origen dentro del secretariado.

Sesgo de Confirmación: Los insurgentes interpretaron la presencia de la supuesta ONG como coherente con sus ideas preconcebidas de negociaciones o liberaciones previas (encajaba con liberaciones previas mediadas por Chávez y Comité Internacional de la Cruz Roja (CICR)) (Heuer, 1999).

Sesgo de Anclaje: Generó confianza por la repetición de patrones anteriores (Heuer, 1999).

Sesgo de Disponibilidad: La historia se hizo más creíble por el recuerdo reciente de negociaciones y traslados simulados (Heuer, 1999).

Efecto Halo: El simbolismo de los emblemas humanitarios (Heuer, 1999; BBC, 2015; RTVE, 2008).y la puesta en escena actoral consolidaron una imagen de legitimidad difícil de cuestionar.

Esta combinación generó un entorno perceptivo alterado en los insurgentes, que actuaron basándose en premisas manipuladas. La Operación Jaque es un ejemplo emblemático de “guerra cognitiva aplicada”.

Un Éxito con Debates Éticos.

Las repercusiones de esta exitosa misión fueron el reconocimiento nacional e internacional de las Fuerzas Armadas Colombianas y la desmoralización de las FARC; pero también se recibieron críticas por el uso de símbolos CICR (CICR, 2008; IISS, 2009). Doctrinalmente hablando, esta misión ha resultado ser un paradigma en contrainsurgencia, incorporándose en manuales como US Army War College (RAND, 2012).

Estos casos muestran la evolución del engaño; todos dependen de inteligencia para mapear mentes y canales, confirmando que el éxito radica en calidad, no cantidad, de piezas de información y una elaboración exhaustiva y oportuna (Keegan, 2003).

Conclusiones

Al final de este recorrido por engaños que cambiaron la Historia, queda claro que la decepción no es un relicto del pasado, sino una herramienta viva y esencial en el arsenal moderno. Desde los carros de combate inflables que despistaron a Hitler hasta el helicóptero repintado para parecer una ONG que liberó rehenes en la selva, hemos visto cómo la inteligencia militar transforma información en ilusiones letales, explotando debilidades humanas como sesgos cognitivos para inclinar la balanza ahorrando recursos y vidas humanas innecesariamente.

La lección principal: el éxito depende de conocer al enemigo mejor que él mismo, centralizando la inteligencia y ajustando el engaño en tiempo real. En un mundo multidominio, con ciberataques y deepfakes, esto implica integrar ética y tecnología para evitar abusos, como el uso controvertido de símbolos humanitarios en Jaque. En resumen, en la guerra moderna, quien domina las percepciones gana. ¿Está usted listo para ver más allá de las apariencias?

Bibliografía

Badrī, H., al-Majdūb, T. and Zuhdī, D., 1978. The Ramadan War, 1973. Dunn Loring, VA: T. N. Dupuy Associates.

Bar-Joseph, U. and Mishal, M., 2010. Mossad: The Great Operations. Tel Aviv: Yedioth Ahronoth.

Bartov, H., 2002. Dado: 48 Years and 20 More Days. Or Yehuda: Dvir.

BBC, 2015. Colombia y las FARC: cronología de los principales hitos del conflicto y el proceso de paz. BBC Mundo, 23 September. Available at: https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/09/150923_cronologia_farc_colombia_paz (Accessed: 10 April 2025).

Beevor, A., 2012. The Second World War. London: Weidenfeld and Nicolson.

Beevor, A., 2018. D-Day: The Battle for Normandy. London: Penguin Books.

Brookings Institution, 2018. Enigma: The Anatomy of Israel's Intelligence Failure Almost 45 Years Ago. 5 October. Available at: https://www.brookings.edu/articles/enigma-the-anatomy-of-israels-intelligence-failure-almost-45-years-ago/ (Accessed: 10 April 2025).

Castillo Arranz, J., 2019. Inteligencia estratégica en el siglo XXI. Madrid: Ministerio de Defensa.

CIA, 1974. Intelligence Memorandum: The 1973 Arab-Israeli War. October. Available at: https://www.cia.gov/readingroom/docs/CIA-RDP85T00353R000100240002-3.pdf (Accessed: 10 April 2025).

CICR, 2008. Declaración sobre el uso indebido del emblema humanitario durante la Operación Jaque. 3 July. Available at: https://www.icrc.org/es/doc/resources/documents/news-release/2008/colombia-news-030708.htm (Accessed: 10 April 2025).

CNN, 2008. Freed hostage tells of "perfect" rescue. Cable News Network, 3 July. Available at: https://edition.cnn.com/2008/WORLD/americas/07/03/betancourt.freed/index.html (Accessed: 10 April 2025).

Copple, R., 2024. The Fallacy of Unambiguous Warning. Parameters, 54(3), pp. 101-106.

el-Shazly, S., 2003. The Crossing of the Suez. San Francisco: American Mideast Research.

Esparza, J.L., 2025. Entrevista personal. [Unpublished].

Esteban Navarro, M. and Navarro Bonilla, D., 2003. Inteligencia y seguridad en España. Madrid: Plaza y Valdés.

Freedman, L., 2002. A Choice of Enemies: America Confronts the Middle East. London: Phoenix Press.

Glantz, D., 1989. Soviet Military Deception in the Second World War. London: Frank Cass.

Gluska, A., 2007. The Israeli Military and the Origins of the 1973 War. London: Routledge.

Handel, M.I., 1990. War, Strategy and Intelligence. London: Frank Cass.

Heikal, M., 1975. The Road to Ramadan. London: Collins.

Heuer, R.J., 1999. Psychology of Intelligence Analysis. Washington, DC: Center for the Study of Intelligence.

Holt, T., 2004. The Deceivers: Allied Military Deception in the Second World War. New York: Scribner.

Howard, M., 2002. Strategic Deception in the Second World War. London: Pimlico.

IISS, 2009. Legal Challenges of Military Deception. Strategic Comments, 15(6). Available at: https://www.iiss.org/publications/strategic-comments (Accessed: 10 April 2025).

Jervis, R., 1976. Perception and Misperception in International Politics. Princeton: Princeton University Press.

Keegan, J., 2003. Intelligence in War: Knowledge of the Enemy from Napoleon to Al-Qaeda. New York: Knopf.

Le Monde, 2008. Ingrid Betancourt raconte sa libération. Le Monde, 4 July. Available at: https://www.lemonde.fr/international/article/2008/07/04/ingrid-betancourt-raconte-sa-liberation_1065763_3210.html (Accessed: 10 April 2025).

Marín, J., 2003. La sorpresa estratégica de Yom Kippur. Madrid: Ministerio de Defensa.

Meital, Y., 2013. The October War and Egypt's Multiple Crossings. In Simiver, A. (ed.) The Yom Kippur War: Politics, Legacy, Diplomacy. Oxford: Oxford University Press.

Ministerio de Defensa de España, 2020. PDC-2: Doctrina de Inteligencia. Madrid: Ministerio de Defensa.

Ministerio de Defensa Nacional, 2009. La operación Jaque: Lecciones de inteligencia y planeamiento militar. Bogotá: Imprenta Nacional.

NATO Standardization Office, 2020. AJP-2: Allied Joint Doctrine for Intelligence, Counter-Intelligence and Security. Brussels: NATO.

Overy, R., 2023. Blood and Ruins: The Last Imperial War, 1931-1945. New York: Viking.

Pizarro, E., 2011. Las FARC: de la guerra a la política. Bogotá: Editorial Planeta.

RAND Corporation, 2012. Strategic Deception in Counterinsurgency: Lessons from Colombia. Available at: https://www.rand.org/pubs/monographs/MG1234.html (Accessed: 10 April 2025).

Rico Arenas, J.C., 2025. Entrevista personal. [Unpublished].

Riedel, B., 2017. Egyptian Deception and the Yom Kippur War. Journal of Strategic Studies, 40(3), pp. 367-392.

RTVE, 2008. Seis meses de conversaciones para liberar a seis rehenes de las FARC. RTVE Noticias, 5 March. Available at: https://www.rtve.es/noticias/20080305/seis-meses-de-conversaciones-para-liberar-a-seis-rehenes-de-las-farc/2263.shtml (Accessed: 10 April 2025).

Salinas Vio, C., 2020. Los efectos de la sorpresa y el engaño en la Batalla de Normandía. Memorial del Ejército de Chile, (503), pp. 165-179.

Shapira, I., 2023. The Yom Kippur Intelligence Failure after Fifty Years: What Lessons Can Be Learned? Intelligence and National Security, 38(6), pp. 978-1002.

Shazly, S. el-, 2003. The Crossing of the Suez. San Francisco: American Mideast Research.

Smith, M., 2016. Maskirovka: Entendiendo el Engaño Ruso. RealClearDefense, 15 June.

Tovy, T., 2024. De unas maniobras a la guerra: El plan de engaño egipcio en las vísperas de la Guerra del Yom Kipur. Revista Estudios Militares, 12(3), pp. 220-234.

US Joint Chiefs of Staff, 2016. JP 3-13.4: Military Deception. Washington, DC: US Department of Defense.

West, N., 2017. MI6: British Secret Intelligence Service Operations 1909-1945. London: Hodder and Stoughton.

PÁGINA INTENCIONADAMENTE EN BLANCO