

*Tomás Fernando Prieto del Val**

LA INTELIGENCIA MILITAR, UNA
CONSTANTE HISTÓRICA

[Visitar la WEB](#)

[Recibir BOLETÍN ELECTRÓNICO](#)

LA INTELIGENCIA MILITAR, UNA CONSTANTE HISTÓRICA

Resumen:

Desde la antigüedad, los decisores (Alejandro Magno, Julio Cesar, Federico el Grande, el duque de Marlborough, Wellington, George Washington, el mariscal Kleist, el general Mac Arthur, H. Norman Schwarzkopf,...) siempre han tratado de obtener información sobre el escenario donde se iba a desarrollar la batalla, del enemigo al que se oponían, sus intenciones, capacidades, disposiciones, vulnerabilidades y puntos fuertes. Este artículo está basado en ejemplos históricos y en documentación no clasificada, que corroboran la teoría en la que se organizan las unidades de inteligencia militar.

Todo jefe, en todos los niveles de la guerra, debe considerar la inteligencia como una parte inseparable de las operaciones de las que es responsable, puesto que desempeña un papel fundamental en el planeamiento de las mismas, y su conducción.

Abstract:

Since ancient times, the decision makers (Alexander the Great, Julius Caesar, Frederick the Great, Duke of Marlborough, Wellington, George Washington, Marshal Kleist, General MacArthur, H. Norman Schwarzkopf, ...) have always tried to obtain information on the stage where it was to develop the battle, the enemy who opposed his intentions, capabilities, specifications, vulnerabilities and strengths. This article is based on historical examples and unclassified documents that corroborate the theory in which military intelligence units are organized.

Every chief, at all levels of war, must consider intelligence as an inseparable part of the operations for which it is responsible, since it plays a key role in planning of the same ones, and his conduction.

***NOTA:** Las ideas contenidas en los **Documentos de Opinión** son de responsabilidad de sus autores, sin que reflejen, necesariamente, el pensamiento del IEEE o del Ministerio de Defensa.

Palabras clave:

Inteligencia militar; niveles de inteligencia; decisores – consumidores de inteligencia / información; conocimiento de terreno; conocimiento del enemigo; fuentes; órganos de obtención; clases de inteligencia; disciplinas de obtención; difusión.

Keywords:

Military intelligence; levels of intelligence; decisores - consumers of intelligence / information; knowledge of area; knowledge of the enemy; sources; organs of obtaining; classes of intelligence; disciplines of obtaining; diffusion.

“El mejor profeta del futuro es el pasado”

Lord Byron

INTRODUCCIÓN

Conocer al enemigo; el terreno, campo de batalla, teatro de la guerra; son unas constantes en la historia militar. Pero la información / inteligencia previa, es solo uno de los factores que intervienen en el resultado del conflicto, con una mayor o menor importancia en el mismo, pero nunca es único, y muy ocasionalmente resolutivo.

El coronel T. N. Dupuy, en su libro “La comprensión de la guerra”, identifica unos elementos para explicar la teoría del combate, referidos al específico nivel de la guerra terrestre. Esos elementos son: las fuerzas (unidades, personal y material), las circunstancias (ambientales, operativas y de comportamiento) y la doctrina (estratégica, operacional, táctica y técnica). Identificando unos procesos que se producen durante el combate: la eficacia, las capacidades de desgaste y de movimiento, el ejercicio del mando (en el que incluye el control, las comunicaciones y la inteligencia), la fricción clausewiana, y las capacidades de neutralización y desorganización. Posteriormente desarrolla las circunstancias en las que se desarrolla el combate. En las ambientales, incluye el terreno, el tiempo climatológico y la estación de año. En las operativas, incluye la actitud y fortificaciones, la movilidad, la vulnerabilidad, la superioridad, la sorpresa, la fatiga, la sofisticación de las armas, la capacidad logística, la inteligencia, la iniciativa, el mando y control, las comunicaciones, el impulso, el tiempo y el espacio, la suerte y la fricción. En las de comportamiento, incluye el mando o liderazgo, la instrucción, la experiencia, la moral y la calidad humana.¹ Vemos pues que la inteligencia es uno de los muchos factores de su teoría del combate. Y como réplica de ello, la cantidad de factores a obtener, estudiar, deducir, valorar, estimar y asesorar en el auxilio al mando correspondiente, sobre la situación del enemigo al que nos enfrentamos, es una ardua labor de la inteligencia, en este nivel de la guerra.

¹ Col. T. N. Dupuy. La comprensión de la guerra, página 95 y 152.

Y despreciarlo, ha sido frecuente a lo largo de la historia, como lo expresa Federico Aznar Fernández - Montesinos: *“...ignorar la contraparte fiando exclusivamente en los medios propios es arriesgarse a fracasar. Durante las denominadas guerras de Tercera Generación se consideró que las abrumadoras diferencias tecnológicas permitían obviar estos factores, el enemigo por débil estaba indefenso y su estudio resultaba irrelevante.”*² Y es que como dice el refrán, no hay enemigo pequeño.

Cuando nos preguntamos si es útil, la organización Inteligencia Militar y sus productos, cuestión importante, antes de seguir desarrollando este artículo, tenemos que hacer saber que los únicos capaces de poder contestar con conocimiento a dicha pregunta, son los que llamamos decisores, los generales y almirantes a los cuales sirve. Y ni siquiera en tiempo de paz, o en la guerra fría, en la que en el teatro europeo no se pegó un tiro, se puede definir su papel como huero o vacuo. *“Lo que he dicho de la organización de la inteligencia es tan real y aplicable en tiempos de paz como en tiempos de guerra. Por el hecho de que un pobre desarrollo de la inteligencia de una organización deficiente en una guerra, tiene sus castigos altamente dramáticos, no es lógico presumir que en la paz no haya castigos similares. Los errores en la gran estrategia de la paz podrán no producir el espectáculo de un campo de batalla innecesariamente desastroso, pero a veces producen algo mucho peor.”*³

Otra cosa es que la actividad de inteligencia pase desapercibida, que sea silenciosa, como menciona el general Peñaranda en la dedicatoria de su libro, basado en su tesis doctoral “Los Servicios de Inteligencia y la transición política española (1968 -1979)”, en el que dice: *“...esa ignorada labor indispensable de apoyo a los órganos superiores del Estado...”*⁴ En la que facilitaron con su asesoramiento el paso de la dictadura a la democracia, de una forma pacífica, legal y legítima, impidiendo la subversión y facilitando el dialogo político.

Otro problema, es que los informes de inteligencia tienen fecha de caducidad, la información conseguida por los órganos de obtención, pierde su valor con el paso del tiempo, dichos informes deben ser oportunos, deben ser corroborados por otras fuentes y constantemente actualizados.

² Federico Aznar Fernández-Montesinos. La ecuación de la guerra, página 26.

³ Sherman Kent. Inteligencia estratégica para la política mundial norteamericana, página 93.

⁴ Juan María de Peñaranda. Desde el corazón del CESID, página 7.

Los informes de inteligencia, no suelen despejar todas las dudas de los decisores, ya que trabajan en un campo lleno de incertidumbres, no proporcionan soluciones infalibles y raramente son cien por cien exactos. La actividad de inteligencia no decide, solo pone en sus manos, las de los generales y almirantes, elementos de juicio sobre el adversario, para que dichos decisores puedan tomar la solución más adecuada para resolver el problema táctico, operacional o estratégico que les hayan encomendado. Y recordemos como decía Manuel Kan: *“El juicio es un don particular que se ejerce, pero que no puede aprenderse”*⁵.

“Los grandes ejemplos son los grandes maestros;.....”

*Carlos Von Clausewitz*⁶

NIVELES DE INTELIGENCIA Y SUS SERVICIOS DE INTELIGENCIA

Hemos mencionado que la guerra tiene unos niveles de actuación, táctico, operacional y estratégico. En el nivel táctico (terrestre), existen varios escalones de mando: batallón, brigada, división, cuerpo de ejército, mando componente terrestre; todos ellos con su correspondiente organismo de inteligencia para su asesoramiento en la materia. En el nivel operacional solo hay un escalón, el correspondiente al Mando del Teatro de Operaciones. Y en el nivel estratégico existen tres escalones: el superior, el correspondiente al Presidente del Gobierno; un segundo escalón, el correspondiente a los departamentos o ministerios del gobierno, en nuestro caso el Ministro de Defensa; y un tercer escalón, que es el del Jefe de Estado Mayor de la Defensa, también con sus correspondientes centros de inteligencia. Se sigue una regla, cada autoridad – mando – jefe, tiene un órgano que le auxilia en los cometidos de inteligencia, contrainteligencia y seguridad, ya que en las unidades, centros y

⁵ B. H. Lidell Hart. Al otro lado de la colina, página 9.

⁶ Carlos Von Clausewitz. De la guerra, página 259.

órganos de inteligencia, no solamente se desarrollan actividades de inteligencia, también se realizan simultáneamente actividades de contrainteligencia y seguridad.

Respecto a la inteligencia estratégica de primer escalón (aquella que asesora al Presidente del Gobierno), Sherman Kent nos dice: *“Y podríamos calificar a la información estratégica como el conocimiento sobre el cual deben descansar, tanto en la guerra como en la paz, las relaciones exteriores de la Nación. Si la política exterior es el escudo de la República, como la ha llamado Walter Lipmann, entonces la información estratégica es aquello que coloca el escudo en el lugar adecuado y en el momento oportuno. Es también aquello que se halla pronto o dispuesto para guiar la espada.”*⁷ En España el SECED, fue una herramienta útil, un eficaz instrumento de inteligencia estratégica al servicio del Presidente de Gobierno. En la etapa del Tcol Valverde llegó a tener 400 componentes: 142 jefes y oficiales, 195 auxiliares y más de 3000 colaboradores externos.⁸ Hoy día es el CNI, el centro de inteligencia de asesoramiento del Presidente y del resto del Gobierno.

La inteligencia estratégica, estudia de la amenaza aspectos como: su historia, sus aliados, el carácter del adversario, la dimensión y capacidades de sus fuerzas armadas, su potencial, su despliegue y estructura, las características geográficas de su país, sus recursos y economía, entre otros.

¿Cómo debe organizarse un servicio de inteligencia de nivel estratégico? La organización de inteligencia es una colección extraña y maravillosa de devotos especialistas fundidos en una unidad productiva. Similar a la universidad en cuanto a la investigación y el pensamiento riguroso, con talento, y libertad de consulta entre sí, para la búsqueda de la verdad. Debe tener una biblioteca (hoy día una base de datos informatizada), con documentación abierta y clasificada, de todas las áreas en las que el mando haya considerado que se le tienen que satisfacer sus necesidades de inteligencia (prácticamente todo el mundo). Debe tener un lugar tranquilo para trabajar, que permita el trabajo intelectual concentrado, con un espacio y medios dignos.⁹

⁷ Kent. Op. cit., páginas 10 y 11.

⁸ de Peñaranda. Op. Cit., páginas 29 y 97.

⁹ Kent. Op.cit., páginas 90 y 91.

El General Norman Schwarzkopf disponía de asesoramiento en asuntos diplomáticos y políticos, por medio de un diplomático del Departamento de Estado, con profundos conocimientos en el área de oriente medio.¹⁰

“Así pues, fallar en conocer la situación de los adversarios por resistencia a aprobar gastos para asuntos de espionaje es extremadamente inhumano, y no es típico de un buen jefe militar, de un consejero de gobierno, ni de un gobernante victorioso. Por lo tanto, lo que posibilita a un gobierno inteligente y a un mando militar sabio vencer a los demás y lograr triunfos extraordinarios es la información previa.

*La información previa no puede obtenerse de fantasmas ni espíritus, ni se puede tener por analogía, ni descubrir mediante cálculos. Debe obtenerse de personas; personas que conozcan la situación del enemigo”.*¹¹

El Jefe de Estado Mayor de la Defensa, Almirante General Don Fernando García Sánchez, en la introducción al documento *“Estado mayor de la defensa, motor de transformación de las Fuerzas Armadas”*, reconoce que nos encontramos en una época de gran incertidumbre. Dicha incertidumbre debe ser amortiguada por la información / inteligencia que le proporciona diariamente el CIFAS. Sobre el que taxativamente nos dice el documento: *“La inteligencia es un requisito indispensable para el planeamiento, la conducción y la ejecución de las operaciones militares. Este principio es la razón de ser del Centro de Inteligencia de las Fuerzas Armadas (CIFAS), punto neurálgico de nuestra inteligencia militar”*.

“No se gana una guerra sin información fiable y oportuna”

Duque de Marlborough¹²

LOS DECISORES, LOS CONSUMIDORES DE INFORMACIÓN/INTELIGENCIA.

Carlos Von Clausewitz nos decía en su libro De la guerra: “.....la imperfecta apreciación de los hechos. Cada general en jefe sólo conoce exactamente su situación, pues de la del contrario

¹⁰ General H. Norman Schwarzkopf. Autobiografía, página 376.

¹¹ Sun Tzu. El arte de la guerra, páginas 121 y 122.

¹² Joohn Keegan. Inteligencia Militar. Conocer al enemigo, de Napoleón a Al Qaeda, página 15.

*únicamente tiene dudosas noticias;.....*¹³ Y esta afirmación no siempre es cierta, recordemos el problema que tuvo el General H. Norman Schwarzkopf para encontrar un lugar para la ceremonia de alto el fuego después de las 100 horas de combate terrestre. En primer lugar se eligió la base aérea de Jalibah, que pasadas 24 horas se le informó que no era aconsejable por encontrarse con proyectiles sin explotar por todas partes. Posteriormente eligió el campo de aterrizaje de Safwan, que el día anterior había ordenado, personalmente, ocupar al VII C.E., se le informó que no había guarnición en dicha zona, aunque la 1ª División de Infantería había dado parte de que si lo había hecho. Posteriormente se le informó que no solo no había tropas propias sino que estaba ocupado por el enemigo, unos 15 carros de combate de la Guardia Republicana. Un ejemplo de incertidumbre y la niebla de la guerra.¹⁴

Los generales y almirantes, no solo desean tener el máximo conocimiento del adversario, en el que no escatiman esfuerzo y dinero, para aprovechar la ventaja que le proporcionen dicho conocimiento, quieren, si es posible, llegar a leer la mente de su oponente. *“Por primera vez en mi carrera, siento que verdaderamente estoy penetrando en la mente de mi adversario.”* Frase del general Bernard Rogers, SACEUR en 1981, después de haber recibido una sesión informativa secreta, realizada por dos analistas de la Agencia de Inteligencia del Departamento de Defensa de EEUU, que dominaban los planes del mariscal Ogarkov, su oponente al otro lado del muro.¹⁵

Hacen sus cálculos basados en los juicios que les proporcionan sus auxiliares, estados mayores, de ellos, los oficiales de inteligencia, proporcionan sus informes de inteligencia para facilitar dichos cálculos, contribuyendo de esta forma al éxito, victoria, pero en la mayoría de los encuentros, combates, batallas, operaciones principales, campañas y guerras, de la historia militar, se ha producido el choque armado entre las partes, la guerra fría es una excepción aunque sea la excelencia a la que haya que tender. En la firma del tratado sobre armas convencionales en París, el 19 de noviembre de 1990, el ministro de defensa soviético, mariscal Yazov, con furia hizo el siguiente comentario a sus colaboradores: *“Lo que*

¹³ Clausewitz. Op.cit., página 39.

¹⁴ Schwarzkopf. Op.cit., páginas 621 a 623.

¹⁵ Gordon S. Barrass. El renacimiento de la estrategia estadounidense y el fin de la guerra fría. Military Review septiembre – octubre 2010, página 77.

*significa este tratado es que hemos perdido la Tercera Guerra Mundial sin haber disparado una sola bala.*¹⁶

En la antigüedad, las distancias a las que se podía recopilar información, eran entre cuarenta y cien kilómetros. Entre estas profundidades, operaban las redes de inteligencia de grandes generales como Alejandro Magno, Julio Cesar, o Wellington, debido al tiempo empleado en su transmisión o traslado al lugar donde estaban ubicados sus puestos de mando, y por ello su caducidad, haciéndola no operativa.¹⁷

El General Norman Schwarzkopf en la guerra del golfo de 1990 – 1991, disponía de asesores de agencias de inteligencia como la CIA y la NSA, de la sección de inteligencia militar orgánica (dirigida, en aquel entonces, por el general de división Jack Leide) de un cuartel general de este nivel, y de un cuerpo de contrainteligencia. Que le ponían al día, todas las mañanas, sobre las últimas informaciones de interés militar. Ya que se había incrementado, en los últimos años, los órganos de obtención, en cantidad y calidad, y tanto humanos como técnicos. Que le permitieron seguir la crisis desde el primer momento, es decir, antes de que se produjera la invasión de Kuwait por parte de las tropas de Sandan.¹⁸

Para Sherman Kent, el único y más importante principio de la inteligencia exitosa, es el contacto cercano entre los productores de información y los usuarios o consumidores, con el fin de generar confianza entre productor y consumidor, consiguiéndose que el producto sea oportuno, aplicable y completo.¹⁹ Este aspecto no es novedoso en la organización militar, en el que la distancia entre el oficial de inteligencia y el general es escasa, pero a medida que vamos subiendo en la jerarquía del sistema de inteligencia, la distancia puede irse agrandando y es palpable, a veces, en los dos - tres primeros escalones de la inteligencia estratégica.

¹⁶ Barrass. Op.cit., página 82.

¹⁷ Keegan. Op.cit., página 15 y 27.

¹⁸ Schwarzkopf. Op.cit., páginas 376, 391 y 392.

¹⁹ Kent. Op.cit., página 98.

“La necesidad de conseguir información fiable es obvia y no necesita demostración”

George Washington²⁰

EL CONOCIMIENTO DEL TERRENO Y EL ENEMIGO

El conocimiento del terreno.

La información geoespacial, referencia hechos en la tierra por medio de su posición geográfica, en ella se incluye todo material topográfico, aeronáutico y cartas náuticas, entre otros.

El conocimiento del terreno, campo de batalla, teatro de operaciones o teatro de la guerra, es otra de las constantes de la historia militar. El Imperio Romano de occidente disponía de guías y cartografía, en forma de mapas de caminos, del siglo XIV es la guía de la ruta lituana, Wellington era un ávido coleccionista de mapas y anuarios.²¹

Carlos Von Clausewitz, en su libro “De la Guerra”, en el capítulo II del libro sexto (De la defensiva), hablando sobre las circunstancias que dan la victoria en el combate, nos menciona que una de ellas es la ventaja del terreno, que en cuanto a *“la influencia que la ventaja del terreno ejerce sobre la victoria, ella es bastante evidente por sí misma. Nos limitaremos a señalar que no se trata solamente aquí de obstáculos que el ataque encuentra en su marcha, tales como barrancos escarpados, altas montañas, arroyos pantanosos, setos, etc., sino que es también una ventaja del terreno la de proporcionarnos ocasiones de establecer fuerzas enmascaradas por obstáculos naturales. Aun el terreno más indiferente ofrece recursos a quien lo conoce a fondo”*. Anteriormente, nos menciona el conocimiento que tiene que tener un general, sobre el terreno y mantener una imagen mental del mismo, para poder llevar a cabo la misión encomendada: *“...el general en jefe tiene que elevarse a la comprensión de las generalidades geográficas de una provincia y de un país, tener constantemente ante los ojos los rasgos de los caminos, ríos y montes, sin que ello pueda*

²⁰ Keegan. Op.cit., página 15.

²¹ Keegan. Op.cit., páginas 18, 19 y 24.

prescindir del sentido del terreno en su acepción restringida. Ciertamente hallaría un auxiliar poderoso para los asuntos generales en las noticias de todas clases, mapas, libros, memorias, y para los particulares en la asistencia de su acompañamiento...”²²

Dentro del apoyo de inteligencia a las operaciones militares, en todos sus niveles, se estudia el terreno, tanto sus formas generales y como estas pueden influir en las operaciones, a las del adversario y a las fuerzas propias. Los términos utilizados son: la integración terreno – enemigo (INTE), en el caso español a nivel táctico, en la OTAN se denomina intelligence preparation of battlefield (IPB); en el nivel operacional joint intelligence preparation of battlefield (JIPB), joint intelligence preparation of the operational environment (JIPOE), en el caso de EEUU. En la OTAN, como consecuencia de la implementación del COPD (comprehensive operations planning directive), aparece el término CPOE (comprehensive preparation of the operational environment). Según el nivel, tenemos en cuenta el factor terreno, llamado campo de batalla (battlefield), en el nivel táctico; que en el nivel operacional se transforma en entorno operacional (operational environment), que es más amplio y complejo, ya que comprende los ambientes físicos terrestre, marítimo, aéreo y espacial; el ciberespacio; los ámbitos informativo y electromagnético; dentro de los sistemas: político, militar, económico, social, de infraestructuras e informativo, tanto propio, del adversario como de los neutrales.

El conocimiento del enemigo

De la observación de Wellington, *“me he pasado la vida intentando averiguar lo que había al otro lado de la colina”*; se han generalizado las facultades imaginativas (visión del comandante) que deben tener los decisores, con el fin de conocer lo que pasa al otro lado de las líneas enemigas y lo que piensan sus jefes, a dicho proceso mental contribuyen fundamentalmente las acciones de sus órganos de inteligencia.²³

“Por consiguiente, se dice que si conoces a los demás y te conoces a ti mismo, ni en cien batallas correrás peligro; si no conoces a los demás, pero te conoces a ti mismo, perderás

²² Clausewitz. Op.cit., páginas 389, 73 y 74.

²³ Hart. Op.cit., página 21.

una batalla y ganarás otra; si no conoces a los demás ni te conoces a ti mismo, correrás peligro en cada batalla.”²⁴

CLASES DE INTELIGENCIA O DISCIPLINAS DE OBTENCIÓN

Clases de inteligencia es como las conocemos en España y disciplinas de obtención como se conocen en el ámbito OTAN. Pero antes de adentrarnos en ellas, tenemos que definir que entendemos como fuente y órgano de obtención.

La OTAN en su AAP-6, define fuente como una persona o cosa de la que se puede obtener información. La fuente es la que posee la información, o tiene acceso a la misma, o su actividad es una muestra de información, ella es el origen primario de la obtención. La fuente sólo emite información.

El órgano de obtención según el AAP-6 es la organización o individuo involucrado en la obtención y/o tratamiento de la información. Es decir la persona, unidad, sistema o centro, que explota, captura u obtiene dicha información de la fuente. Posteriormente la puede tratar para ponerla a disposición para su elaboración, por ejemplo: traducirla, transformar las señales acústicas o visuales en un formato entendible para los compiladores y analistas que la van a tratar.

El órgano de obtención pertenece a la organización de inteligencia, la fuente no.

Las disciplinas de obtención o clases de inteligencia, son las personas, unidades, órganos, medios o sistemas empleados para obtener, observar, detectar, grabar o transmitir la información que emite la fuente. Lo normal es que exista una especialización en los órganos de obtención en la explotación de un tipo de fuentes, de ello la clasificación en: inteligencia humana (human intelligence - HUMINT), inteligencia de señales (signals intelligence – SIGINT), inteligencia de imágenes (imagery intelligence – IMINT), inteligencia de fuentes abiertas (open source intelligence – OSINT), entre otras.

Si bien se puede obtener inteligencia de la información obtenida por un tipo de órganos de obtención, lo normal es que la inteligencia lo sea de una variedad de datos obtenidos por

²⁴ Sun Tzu. Op.cit., página 39.

varias clases de inteligencia o disciplinas de obtención. Quizás sería más correcto emplear los acrónimos: HUMINFO, SIGINFO, IMINFO y OSINFO, ya que como hemos dicho, los órganos de obtención lo que transmiten a los analistas es información, no inteligencia.

La inteligencia humana (HUMINT)

Es la proporcionada, obtenida por fuentes humanas.

En la batalla de las Termópilas, la llave del éxito la proporcionó Efiates, un natural del país, que reveló el conocimiento de un sendero a Jerjes, este sendero desbordaba la posición de bloqueo ateniense, permitiendo ser atacada por su retaguardia. Con lo que los persas casi sorprenden a los espartanos, que al ser atacados por el frente y la retaguardia, las tropas de Leónidas son derrotadas.²⁵

Julio Cesar en su conquista de la Galia practicó el interrogatorio de mercaderes y vecinos. En la guerra de los cien años, entre Francia e Inglaterra, los dos países disponían de extensas redes de espías en el territorio del oponente, constituidas por mercaderes que trabajaban fundamentalmente por dinero, monjes y frailes. En la campaña de Hohenfriedberg (1745), Federico el Grande, utilizó un agente doble, un funcionario italiano de la jefatura imperial, para difundir el rumor de que los prusianos se retiraban, para de esta forma atraerlos a un combate en condiciones de desventaja. En la India, Wellington se aprovechó del sistema autóctono de inteligencia humana “harkara”, que proporcionaba boletines de información en lengua persa con una periodicidad semanal.²⁶

¿Cómo debe ser el observador extranjero descubierto, el oficial de inteligencia o el agregado militar? Deben ser reclutados por la organización de inteligencia, adiestrados, y familiarizados con las necesidades informativas sobre el área. Aunque su trabajo no es de investigación y análisis, deben tener dichos conocimientos y tener las siguientes cualidades: deben ser especialistas en el área donde desarrollan su misión, conocimiento adquirido por el estudio y la experiencia; deben estar sensibilizados en las tareas informativas encomendadas; deben ser imaginativos, pacientes, cuidadosos y críticos; deben tener una

²⁵ General J. F. C. Fuller. Batallas decisivas del mundo occidental, páginas 56 y 57.

²⁶ Keegan. Op.cit., páginas 18, 21, 22, 23, 25 y 26.

elevada capacidad para detectar los acontecimientos significativos, y tener una gran sensibilidad para notar los cambios en los asuntos que vigilan; deben discernir lo que es importante y lo que es accesorio, no deben ser pasivos, o meros receptores de la información procedente de las fuentes ya recibidas, debe buscar nuevas fuentes. Como extensión de la vigilancia de la organización en el extranjero, todo lo anterior se logra realizando rotaciones entre el trabajo en el extranjero con el servicio en las instalaciones de la Nación.²⁷

En la invasión de la Rusia Soviética de 1941, los generales alemanes no subestimaron el número de divisiones soviéticas, 155 en la zona europea, a las que se tendrían que enfrentar. Estaban bien informados por el agregado militar en Moscú, general Köstring, pero Hitler no admitió dichas estimaciones, dejando el éxito alemán, a su superior calidad profesional.²⁸ Hecho no poco frecuente este que mencionamos, ya que los políticos en ocasiones, no han admitido el asesoramiento de las agencias de inteligencia, en este caso Hitler no podía reconocer que los que él consideraba como infrahumanos, tuvieran aquella capacidad bélica, superior a la de sus fuerzas armadas.

En Egipto, a mediados de agosto de 1990, después de la invasión de Kuwait, se entregó un desertor iraquí con un mapa, en el que se reflejaba el plan de invasión de Arabia Saudí por parte de las Fuerzas Armadas Iraquíes, era un ataque con tres direcciones de avance, con origen en Kuwait y cuyos objetivos eran: el puerto de Al Jubayl, la ciudad militar del rey Jalid y la ciudad de Riad.²⁹

La inteligencia de señales (SIGINT)

Es la procedente de la obtención y explotación de las emisiones o señales electromagnéticas del adversario. Si son de sus comunicaciones (teléfonos, radioteléfonos, enlaces CBH, enlaces satélites, entre otros) se conoce como COMINT, si no lo son (emisiones de radares, de sistemas de guía de misiles, láseres, dispositivos de infrarrojos, u otros que produzcan emisiones en el espectro electromagnético), se conocen como ELINT.

²⁷ Kent. Op.cit., páginas 86 y 87.

²⁸ Hart. Op.cit., página 201.

²⁹ Schwarzkopf. Op.cit., página 417.

A finales del siglo XIX, se produjo la invención de la telegrafía sin hilos (TSH) o radiotelegrafía, y los ingenieros Nikola Tesla y Marconi, realizaron experimentaciones y demostraciones de radiocomunicación entre los años 1893 y 1907, la radio invento de Tesla ya fue empleada en la guerra Italo – Turca de 1911, abriéndose de esta forma un nuevo canal en el que transita la información y por ello un nuevo ámbito, el éter o espacio electromagnético, donde luchar los servicios de inteligencia.

En la guerra de la Isla de Granada, el servicio de información de EEUU, interceptando mensajes radiados, llegó a la conclusión de que el cuartel general de los rebeldes estaba ubicado en Fort Frederick.³⁰

La inteligencia de imágenes (IMINT)

Es la proporcionada por las imágenes obtenidas por sensores terrestres, navales, aéreos o espaciales. La imagen – foto, es el soporte de la información, de la que pueden, los foto interpretores, obtener una gran cantidad de datos.

El éxito de la campaña de Francia en la IIGM, dependía de la rapidez con que franqueasen el río Mosa las tropas acorazadas alemanas, y sus fotografías aéreas mostraban fuertes fortificaciones en Sedan, lo que retrasaría el avance y pondría en peligro el éxito de la misma. El mariscal Kleist, tenía dudas en cómo articular sus fuerzas para vencer esa dificultad, que se disolvió con una reinterpretación por parte de un oficial austriaco, experto en fotografía aérea, que en su análisis de las mismas dedujo que dichas fortificaciones estaban en construcción y que su poder de detención había sido sobrevalorado.³¹

Cuando la delegación americana se personó en Arabia Saudita, para asesorar al rey Fahd, a petición de este, sobre la amenaza que suponían las tropas de Sadan para su reino, dicha delegación llevaba un experto de la CIA con las últimas fotografías de satélite, en las que se mostraban la disposición de los carros de combate de la Guardia Republicana iraquí (centro de gravedad operacional del adversario).³²

³⁰ Schwarzkopf. Op.cit., página 335.

³¹ Hart. Op.cit., página 151.

³² Schwarzkopf. Op.cit., páginas 404 y 406.

La inteligencia de fuentes abiertas (OSINT)

Es la obtenida de información pública disponible (prensa, radio, televisión, libros, internet, entre otros); o de acceso público limitado, pero la información no está clasificada. Los órganos de inteligencia, siempre han utilizado las fuentes abiertas en la producción de inteligencia. Internet ha proporcionado un rápido crecimiento de las fuentes de información y un fácil acceso a las mismas.

Hoy día estamos acostumbrados a tener acceso a una gran cantidad de información, no clasificada, esto no siempre ha sido así, ni lo es en todas las naciones. En la época de Stalin estaba restringido material como los listines telefónicos o los callejeros de las ciudades soviéticas, obtenerlos y conseguir sacarlos a occidente, no era una tarea fácil³³.

Sherman Kent, cuando nos habla de los hombres de observación establecidos en el país propio, nos dice que: “En su tarea de observación anota lo que extrae de la emisión radial del día, de los despachos de la prensa extranjera, de los periódicos clave del país extranjero de su especialidad, y de los claves de los observadores y agregados.”³⁴ Por lo tanto gran parte de la información obtenida es de fuentes abiertas.

LA DIFUSIÓN

La información / inteligencia, sube y baja por todos los niveles, es el flujo de la información / inteligencia en el sistema de inteligencia nacional, inclusive traspasa las fronteras llegando a países aliados y amigos, como cuando el Mando Central envía a un miembro de su sección de inteligencia, el comandante John F. Feely, a la ciudad de Kuwait, para satisfacer una petición de información por parte de los kuwaitíes, antes de su invasión.³⁵

El SECED, realizaba una valoración periódica mensual sobre la situación en España, que se divulgaba o eran clientes informativos: el presidente del gobierno, el teniente general jefe del Alto Estado Mayor, otros ministros y primeras autoridades. Y en dicho servicio, el 70 %

³³ Keegan. Op.cit., página 13.

³⁴ Kent. Op.cit., página 87.

³⁵ Schwarzkopf. Op.cit., página 392.

de la información que utilizaba para el análisis, procedía de la Dirección General de Seguridad.³⁶

Un ejemplo de difusión verbal, lo tenemos en la exposición que daba, el equipo de acción de crisis que tenía activado el Mando Central, una vez producida la invasión de Kuwait, basado en los últimos partes de inteligencia, al general Norman Schwarzkopf. En la que le exponían que el ataque principal rebasaba el campo petrolífero de Rumalia, penetrando profundamente en Kuwait, yendo más allá de lo que los americanos esperaban inicialmente. Esta información / inteligencia se actualizó posteriormente, con datos y análisis que el comandante Feeley, que actuaba como un observador de lujo, y que transmitía por radio vía satélite, desde la terraza de la embajada de EEUU en la ciudad de Kuwait. Los oficiales de inteligencia del Mando Central actualizaban la situación de las tropas iraquíes cada hora, ampliando espacialmente, con datos e informes sobre lo que ocurría en Iraq, Irán y el resto de Oriente Medio.³⁷

En la actividad de inteligencia, el producto y su terminación, puede ser el standard o a demanda del decisor. Algunos lo quieren sin terminar (notas, con comentarios sobre ellas), o terminado pero en masa (las enciclopedias sobre temas, áreas, y asuntos), en pequeñas cantidades, pero bien envuelto en papel de lujo (el sumario de una página sobre la situación mundial), o cualquier otra cosa, ya que no hay que perder de vista que lo que hay que satisfacer es el gusto, peculiaridades y las exigencias del cliente, al que hay que servir. Pero siempre manteniendo la calidad, que la manifestará cuando refleje inconfundibles señales de investigación superior, adecuado diseño y cuidadosa producción.³⁸

CONCLUSIONES

Y por último, que no se repita el demasiado tarde de Mac Arthur: *“Demasiado tarde para comprender el propósito mortal de un enemigo potencial; demasiado tarde para tomar*

³⁶ de Peñaranda. Op.cit., páginas 46 y 228.

³⁷ Schwarzkopf. Op.cit., páginas 394, 395 y 399.

³⁸ Kent. Op.cit., página 92.

conciencia del peligro mortal; demasiado tarde para prepararse; demasiado tarde para unir todas las fuerzas posibles; demasiado tarde para apoyar a los amigos...”³⁹

El conocimiento no es común. Es el más raro ingrediente de la inteligencia y es producido por personas competentes, peritos en la materia, con gran integridad intelectual, imparciales, ingeniosos, concededores de las técnicas de investigación, agudas en sus análisis, sin prejuicios y predilecciones, imaginativos y creativos al desarrollar sus hipótesis, diestros en sus conclusiones y presentaciones.⁴⁰

Y tanto en la paz como en la guerra, recordemos permanentemente:

“Si el príncipe inteligente y el general competente logran la victoria cada vez que pasan a la acción y consiguen resultados fuera de lo común es gracias a su capacidad de previsión. La capacidad de previsión no se obtiene ni de dioses ni de los espíritus, ni por analogía con eventos pasados, ni por conjeturas. Proviene únicamente de las informaciones de quienes conocen el estado real del enemigo”

Sun Tzu⁴¹

i

Tomás Fernando Prieto del Val*

COR.ET.CAB

³⁹ Aznar. Op.cit., página 163.

⁴⁰ Kent. Op.cit., páginas 80 y 81.

⁴¹ Sun Tzu. Op.cit., páginas 207 y 208.

BIBLIOGRAFIA

- AAP-6 NATO Glossary of terms and definitions. Marzo 2010.
- B. H. Lidell Hart. Al otro lado de la colina. Ascenso y caída de los generales alemanes. Su relato de los acontecimientos militares de 1939 – 1945. Ediciones Ejército (1983).
- Carlos Von Clausewitz. De la guerra. Ediciones Ejército (1980).
- Col. T. N. Dupuy. La comprensión de la guerra. Historia y teoría del combate. Ediciones Ejército (1990).
- Cuaderno de inteligencia táctica “Integración Enemigo – Terreno (INTE). De la división de inteligencia del EME. 1988.
- Federico Aznar Fernández-Montesinos. La ecuación de la guerra. Editorial Montesinos (2011).
- General J. F. C. Fuller. Batallas decisivas del mundo occidental y su influencia en la historia. Volumen primero. Desde los tiempos más remotos hasta la batalla de Lepanto. Ediciones Ejército (1979).
- General H. Norman Schwarzkopf. Autobiografía. Escrito con Peter Petre. Editorial Plaza y Janes (1993).
- Gordon S. Barrass. El renacimiento de la estrategia estadounidense y el fin de la guerra fría. Artículo de la Revista Military Review (edición española) de septiembre – octubre 2010.
- JP 2-01.3 . Joint intelligence preparation of the operational environment. 16 de junio de 2009.
- John Keegan. Inteligencia Militar. Conocer al enemigo, de Napoleón a Al Qaeda. Editorial Turner (2012).
- Juan María de Peñaranda. Desde el corazón del CESID. Editorial Espasa Libros (2012).
- Sherman Kent. Inteligencia estratégica para la política mundial norteamericana. Editorial Pleamar (segunda edición de 1950)
- Sun Tzu. El arte de la guerra. Versión de Thomas Cleary. Editorial Edaf (1993).

***NOTA:** Las ideas contenidas en los *Documentos de Opinión* son de responsabilidad de sus autores, sin que reflejen, necesariamente, el pensamiento del IEEE o del Ministerio de Defensa.