

*Juan Martínez Pontijas**

Control reflexivo: mucho más
que desinformación a la rusa

[Visitar la WEB](#)

[Recibir BOLETÍN ELECTRÓNICO](#)

Control reflexivo: mucho más que desinformación a la rusa

Resumen:

Desde hace décadas, primero en la Unión Soviética y después en la Federación rusa, se han producido desarrollos doctrinales enfocados a dominar al adversario mediante la desinformación, la decepción y otros métodos. Entre ellos, frecuentemente se cita el control reflexivo, concepto muy amplio que merece un detallado análisis, ya que forma parte intrínseca de la forma en que Rusia materializa su actuación en múltiples ámbitos. Basándose en el hecho de que un adversario siempre empleará la información de que disponga del otro para tomar sus decisiones y tratar de alcanzar sus objetivos, se define el control reflexivo como «un proceso por el que un enemigo transmite las razones o bases para la toma de decisiones a otro». Cuando un sistema alcanza el control reflexivo sobre otro adversario, puede influir en la forma que éste último percibe la situación, en sus planes y en la forma que actuará. Por el contrario, el sistema controlado, con menor grado de reflexión, se encuentra en una situación reactiva y se muestra incapaz de determinar las intenciones reales de su adversario. La desinformación, en sí misma, no es control reflexivo, pero sí una parte fundamental del mismo. En este ámbito, las redes sociales ofrecen posibilidades nunca exploradas hasta muy recientemente, convirtiéndose en un ámbito de gran utilidad para la puesta en ejecución de herramientas de control reflexivo.

Palabras clave:

Control reflexivo, desinformación, sistemas, control, comunicación, cibernética, redes sociales, percepciones.

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

Reflexive Control: much more than Russian-style Disinformation

Abstract:

Since decades, first in the Soviet Union and after in today's Russia, doctrinal developments have been developed with the aim of dominating and adversary through disinformation, deception, and other methods. Among them, the Reflexive Control is frequently mentioned, which is a concept that deserves a detailed analysis because it is intimately tied to how Russia carries out its activities across several domains. Based on the fact that an adversary will always use the information available to develop its decision-making and reach its objectives, Reflexive Control can be defined as "the process developed to transmit the reasons or basis of decision-making to the other".

When a system attains Reflexive Control over an adversary, it can influence how the latter perceives the situation, its plans and its behaviour. On the contrary, the system that is controlled, having a lesser degree of reflexion, finds itself in a reactive position and unable to predict its adversary's real intentions.

Disinformation is not, by itself, Reflexive Control but it is a core aspect of it. From this perspective, social media offer possibilities unknown until recently and have become a very useful tool to implement Reflexive Control through the Internet.

Keywords:

Reflexive control, disinformation, systems, control, communication, cybernetics, social media, perception.

Cómo citar este documento:

MARTÍNEZ PONTIJAS, Juan. *Control reflexivo: mucho más que desinformación a la rusa.*

Documento de Opinión IEEE 159/2020.

http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2020/DIEEEO159_2020JUAMAR_controlreflexivo.pdf y/o [enlace bie](#)³ (consultado día/mes/año)

Introducción

En palabras del pensador prusiano Carl Von Clausewitz, el objeto último de la guerra es el de imponer la voluntad propia sobre la del enemigo. El propósito del conflicto es, por tanto, que el adversario se someta y actúe de acuerdo con los objetivos que se persiguen. Para conseguirlo, consecuentemente, parece evidente que ello debe ser también el principal enfoque del mando a todos los niveles de planeamiento y conducción de las operaciones. Desde hace décadas, primero en la Unión Soviética y después en la Federación rusa, se han producido desarrollos conceptuales enfocados a dominar al adversario mediante la desinformación, la decepción y otros métodos. Entre ellos, frecuentemente se cita en textos occidentales el término que da título al presente artículo. Son pocos los documentos en español que describen el concepto del control reflexivo (CR) y, cuando aparece, a menudo se asocia en exclusividad a las operaciones de información que a menudo se achacan al Kremlin. Pero el concepto es mucho más amplio y merece un detallado análisis puesto que forma parte intrínseca de la forma en que Rusia materializa su actuación en múltiples ámbitos.

El concepto. Reflejo y control

El desarrollo conceptual del CR dio sus primeros pasos en los años 60 del pasado siglo, en el ámbito del pensamiento de la Unión Soviética y, más concretamente, en el campo de la cibernética. Esta disciplina es, tradicionalmente, una de las principales corrientes de la investigación científica rusa y ha llegado a formar parte del lenguaje ideológico del país de los Urales.

Para comprender la base sobre la que se sustenta la idea del CR, es necesario referirse a la Teoría de Sistemas Complejos. Según ella, todo problema puede resolverse mediante la construcción de un sistema específico. Este sistema ha de estudiarse como un todo, siendo el objeto de ello la identificación de todos los componentes que tengan un impacto directo o indirecto en el sector particular que se considere. Según el enfoque ruso, la aproximación a un sistema dado implica la puesta en valor de procesos y fenómenos tratando de comprender las dialécticas existentes

entre los diferentes agentes que lo componen¹. Ello se aplica a todo sistema, independientemente del campo de estudio que se trate. Así, hace casi un siglo, en 1929, el neurólogo ruso Nikolai Bernstein planteó que, cuando el ser humano actúa de forma premeditada, su cerebro crea dos modelos. Uno de ellos se correspondería con el mundo real, que describe lo que efectivamente existe en el entorno, y el otro sería el mundo objetivo, que se corresponde con lo que se desea que exista en el futuro. A la función neurológica que uniría ambos modelos la denominó «arco reflejo», relacionando el estímulo para alcanzar la situación deseada con la reacción contraria por parte del sistema afectado.

Esta idea fue la base de los trabajos de Norbert Wiener, el padre de la cibernética, permitiendo el desarrollo de conceptos como la retroalimentación o los servomecanismos. En la Unión Soviética, ello también sirvió para profundos desarrollos conceptuales sobre la comunicación y el control. Con respecto a la comunicación, el matemático Andrey Kolmogorov planteó qué implica la recepción, almacenaje y envío de información con dos posibles objetivos: el control y la regulación. El primero se referiría a las señales tendentes a manipular el comportamiento de un sistema externo mientras que el segundo lo sería para un sistema propio².

En el ámbito del control, el principio de la reflexión puede ser identificado como el más complejo de los que gobiernan el funcionamiento de un conjunto de sistemas. De acuerdo con él, un sistema puede organizarse tomando en consideración las actividades de otro sistema con el que interactúe. Partiendo de esta hipótesis, la reflexión se entiende como el reflejo del proceso de toma de decisiones adversario. Comprendiendo esto, un agente en el primer sistema puede influir deliberadamente sobre los elementos que sirven a la toma de decisiones en el sistema externo y, de este modo, provocar las decisiones que le sean favorables³.

¹ CHOTIKUL, Diane. "Soviet Theory of Reflexive Control in Historical and Psychocultural Perspective: A Preliminary Study", *Naval Postgraduate School*, 1986. Disponible en: <https://core.ac.uk/download/pdf/36723008.pdf> Fecha de consulta 14.08.2020.

² VASSARA, Antti. "Theory of Reflexive Control. Origins, Evolution and Application in the Framework of Contemporary Russian Military Strategy", *Finnish National Defence University*, 2020. Disponible en: https://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/176978/Vasara_FDS22_Theory%20of%20Reflexive%20Control%20%28web1%29-1.pdf?sequence=3&isAllowed=y Fecha de consulta 15.09.2020.

³ KOLOMOYETS, F.G. "Systems Analysis: Recommendations for Problem Identification, Formulation, and Study", *Military Thought*, no. 3, 2007. Disponible en: <https://dlib.eastview.com/browse/doc/13498418> Fecha de consulta 20.09.2020.

Llegados a este punto, en un contexto histórico definido por la Guerra Fría, no es de extrañar que ello tratara de aplicarse de forma inmediata al pensamiento estratégico y operacional que enfrentaba dos bloques complejos. Así, en 1967, como resultado de sus trabajos en el ámbito del planeamiento y los sistemas de simulación de confrontación que hasta la fecha se empleaban, el psicólogo y matemático Vladimir Lefebvre planteó que partían de premisas erróneas. En su opinión, no se ajustaban a la realidad, ya que cada adversario actuaba sin tener en consideración las intenciones y procesos internos del otro.

Por ello, combinando teorías de la cibernética y la psicología, introdujo el concepto de control reflexivo. Basándose en el hecho de que un adversario siempre empleará la información de que disponga del otro para tomar sus decisiones y tratar de alcanzar sus objetivos, lo definió como «un proceso por el que un enemigo transmite las razones o bases para la toma de decisiones a otro»⁴. Una situación en la que la otra parte trata de alterar la información disponible para adecuarla a sus intereses no puede sino llevar a un modelo en el que el enfrentamiento se perciba desde dos perspectivas, una objetiva y otra subjetiva. Así, la conceptualización que planteó Lefebvre trata el conflicto como una interacción entre dos procesos de toma de decisión para determinar la manera en que los elementos de cada lado habrán de enfrentarse.

Ampliando la definición anteriormente expuesta, la reflexión, en este enfrentamiento de sistemas, implica que cada uno de los adversarios formula sus decisiones mediante la determinación tanto de las propias como las del adversario y de las diferentes opciones que se presentan ante ambos. El CR se produce cuando el agente controlador proporciona al sistema objetivo los motivos y razones que le induzcan a tomar la decisión deseada, cuya naturaleza se mantiene en secreto. La decisión debe conceptualizarse de forma independiente pero el «reflejo» implica un proceso específico para imitar tanto el razonamiento como el comportamiento del enemigo, con objeto de inducirle a tomar una decisión contraria a sus intereses. De esta forma, se crea un modelo de actuación en el sistema a controlar, considerando la percepción que el objetivo tiene de la situación y que tiene bien presente que dicho sistema adversario también tratará de influir en el atacante.

⁴ THOMAS, Timothy L. "Russia's Reflexive Control Theory and the Military", Journal of Slavic Military studies 17, 2004. Disponible en: https://www.rit.edu/~w-cmmc/literature/Thomas_2004.pdf Fecha de consulta 10.10.2020.

En semejante situación dialéctica, el oponente con mayor capacidad de crear «reflejo», el que sea capaz de imitar con mayor precisión el pensamiento del adversario y de prever sus acciones, será el que tenga mayor probabilidad de imponerse. Dicha capacidad vendrá determinada por múltiples factores entre los que se encuentran la capacidad analítica, la experiencia y, sobre todo, la profundidad del conocimiento sobre el adversario, su naturaleza y su forma de conceptualizar el mundo. Ya lo adelantó Sun Tzu, «para conocer a tu enemigo, debes convertirte en tu enemigo».

La conclusión de lo expuesto es que, cuando un sistema alcanza el CR sobre otro adversario, es posible influir en la forma que este último percibe la situación, en sus planes y en la forma que actuará. Por el contrario, el sistema controlado, con menor grado de reflexión, se encuentra en una situación reactiva y se muestra incapaz de determinar las intenciones reales de su adversario. En otras palabras, el primero impone su voluntad sobre el otro.

Planeamiento y ejecución del control reflexivo

Una característica determinante del CR es la necesidad de inocular en el adversario información específicamente adaptada al objetivo, ya sea un individuo concreto o una audiencia amplia, de manera a reflejar sus respuestas y reacciones. Así, el CR es un concepto mucho más amplio que la simple decepción o la acción de proporcionar elementos de desinformación ya que implica un planeamiento completo en referencia a la toma de decisiones. Se trata de un proceso orientado a los objetivos en el que se deben imbricar todas las medidas necesarias y en todos los ámbitos⁵. Para ello, deben considerarse múltiples aproximaciones y evaluar tanto la lógica interna del adversario para analizar la información de su entorno como los marcos psicológicos, emocionales y culturales en los que dicho proceso tiene lugar. Así, la aplicación del CR debe entenderse como una operación desarrollada consistentemente a través de múltiples ejes en el ámbito cognitivo.

⁵ VASSARA, Antti. "Theory of Reflexive Control. Origins, Evolution and Application in the Framework of Contemporary Russian Military Strategy", *Finnish National Defence University*, 2020. Disponible en: https://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/176978/Vasara_FDS22_Theory%20of%20Reflexive%20Control%20%28web1%29-1.pdf?sequence=3&isAllowed=y Fecha de consulta 15.09.2020.

El punto de partida del planeamiento de dicha operación es la acción o decisión que se desea del sistema enemigo. En palabras del pensador ruso Adamsky, el CR «obliga al adversario a actuar respecto a una falsa imagen de la realidad de forma predecible, favorable al causante del ataque informativo, y de forma aparentemente independiente y favorable para el objetivo. El resultado es el comportamiento deseado»⁶. Una vez definida la decisión deseada, la secuencia de acciones a inducir en el oponente para llegar a ella se puede planear, considerando sus procesos lógicos. Para lograrlo, se pueden emplear múltiples aproximaciones de forma paralela o secuencial. Entre ellas, se puede citar la aplicación o amenaza de la fuerza, el condicionamiento de la apreciación de la situación inicial, el manejo de los tiempos de decisión o la perturbación de los procesos cognitivos del adversario. En algunos casos, no será necesario inducir una acción por parte del adversario sino, simplemente, provocar su parálisis.

Desde la perspectiva de la aplicación del CR, el proceso de decisión del adversario está determinado por cuatro factores: su comprensión de la situación, sus objetivos, su algoritmo de resolución de problemas/doctrina y su decisión. Los dos últimos son escasamente influenciados directamente⁷. Pero, el primero, se puede modificar mediante la decepción, la desinformación y operaciones de diversa índole en múltiples campos y entornos. La definición de sus objetivos también puede ser condicionada en una triple vertiente: convenciendo al adversario de que un determinado objetivo es inalcanzable, presentando una amenaza ante la intención de alcanzar un enemigo que cuestione la viabilidad de iniciar su consecución o manteniendo al contrincante en un estado de indeterminación sobre las actividades propias que le haga dudar sobre las bondades del abanico de opciones que tiene ante sí. Ello requiere una profunda reflexión sobre la estructura interna del adversario a controlar con objeto de determinar una estrategia coherente que se pueda implementar para condicionar sus decisiones.

⁶ ADAMSKY, Dmitry. "Cross- Domain Coercion: The Current Russian Art of Strategy", *Institut Français des Relations Internationales*, Proliferation Papers 54, 2015. Disponible en: <https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/pp54adamsky.pdf> Fecha de consulta 20.10.2020.

⁷ VASSARA, Antti. "Theory of Reflexive Control. Origins, Evolution and Application in the Framework of Contemporary Russian Military Strategy", *Finnish National Defence University*, 2020. Disponible en: https://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/176978/Vasara_FDS22_Theory%20of%20Reflexive%20Control%20%28web1%29-1.pdf?sequence=3&isAllowed=y Fecha de consulta 15.09.2020.

Una vez identificado el comportamiento a provocar en el adversario, se puede desarrollar el planeamiento para la aplicación de los elementos fundamentales para el desarrollo del CR: la metodología a implementar para influir en la percepción, el orden en que estas se aplican y los procedimientos para administrar la información necesaria al sistema a controlar⁸. El objetivo último es alterar la percepción que un adversario determinado tiene de la realidad que le rodea, ya sea éste un líder político o toda la población de un Estado. En relación con los métodos a emplear, se identifican dos: la presión (demostraciones de fuerza, empleo de ultimátum, amenazas, provocaciones y todo tipo de medida relativa al empleo de medidas de coercitivas) y la desinformación (enmascaramiento, diseminación de bulos, la subversión ideológica y otras medidas para crear confusión e incrementar la complejidad del entorno)⁹.

Independientemente del método empleado, cuando se ejecutan las diversas acciones planeadas, tiene mucha más relevancia la interpretación que el adversario haga de una actividad que la actividad en sí misma. Así, lo importante es el efecto cognitivo que se provoca en el adversario, la alteración de su visión subjetiva del entorno. El coronel Komov, posiblemente el autor ruso más prolífico en los últimos años en relación con el CR, cita que es posible provocar hasta doce comportamientos en el adversario mediante la manipulación de su percepción entre los que se encuentran, por ejemplo, la parálisis o la redirección de sus esfuerzos¹⁰.

Un ejemplo paradigmático de aplicación eficaz del CR, a nivel estratégico y operacional, lo constituyen los frecuentes incidentes que ocurren entre aeronaves rusas y plataformas navales o aéreas de países de la OTAN o afines a la alianza atlántica. Cuando tienen lugar, Rusia se ofrece para negociar nuevos acuerdos para regular dichos incidentes. Se crea así la imagen de que las operaciones de la Alianza en, por ejemplo, el Báltico son provocativas y potencialmente peligrosas para la estabilidad de

⁸ MAKHNIN, Valery. "Reflexive Processes in Military Art: The Historico-Gnoseological Aspect", *Military Thought*, nº 1, enero 2019. Disponible en: <https://dlib.eastview.com/browse/doc/43184111>. Fecha de consulta 20.10.2020.

⁹ THOMAS, Timothy. "Kremlin Kontrol: Russia's Political-Military Reality", *Foreign Military Studies Office*, 2017. Disponible en: <https://community.afan.org/wg/tradoc-q2/fmso/m/fmso-books/197266>. Fecha de consulta 01.11.2020.

¹⁰ THOMAS, Timothy. "Russia's Forms and Methods of Military Operations. The Implementers of Concepts". *Military Review*, mayo-junio, 2018. Disponible en: <https://www.armyupress.army.mil/Journals/Military-Review/English-Edition-Archives/May-June-2018/Russias-Forms-and-Methods-of-Military-Operations/> Fecha de consulta 25.10.2020.

la región. Los dirigentes occidentales, preocupados por la posibilidad de un aumento de las tensiones entre bloques, reciben dicho ofrecimiento de forma favorable cuando ya existe una regulación internacional al respecto¹¹. Las naciones aliadas se encuentran, así, ante dos opciones. Ambas son favorables a los intereses rusos ya que, si se accede al dialogo, se entablarán unas conversaciones susceptibles de alterar el marco legislativo actual en favor del Kremlin y, si se rechaza, ello alimentará la narrativa de que las naciones de la OTAN mantienen una postura agresiva e intransigente frente a Rusia.

Alterar la percepción, la clave del CR

La propia definición que proporcionara Lefebvre del término contiene los elementos principales del CR, indicando que el objetivo es obtener la ventaja frente al adversario) pero, sobre todo, que el método para lograrlo es la explotación de la información y del conocimiento del entorno. Siendo el objetivo que atacar el proceso de toma de decisiones del contrincante, si se conoce el «mapa cognitivo» del adversario, es irrelevante la calidad de su proceso de decisión y basta con modificar las observaciones que objetivamente realice de su entorno para lograr el control sobre él¹². Ejercer control sobre un adversario no es sencillo y, como se citado, requiere un conocimiento en profundidad de sus políticas, su ideología, su doctrina, sus objetivos, su organización, sus relaciones bilaterales, las características sociales, etc.

Como se ha descrito, de acuerdo con la teoría rusa, el proceso de toma de decisiones está basado en un materialismo dialéctico. Ello significa que la comprensión humana se basa en un reflejo de la realidad objetiva y que el proceso de decisión, como cualquier otra actividad intencionada, debe comenzar con una observación de la situación real que se procesará mediante un pensamiento abstracto para, finalmente, permitir la

¹¹ FREAR, Thomas. "Lessons Learned?: Success and Failure in Managing Russia-West Incidents 2014-2018", *European Leadership Network*. Euro-Atlantic Security Policy Brief, 2018. Disponible en: https://www.jstor.org/stable/resrep17423?seq=1#metadata_info_tab_contents Fecha de consulta 10.10.2020.

¹² VASSARA, Antti. "Theory of Reflexive Control. Origins, Evolution and Application in the Framework of Contemporary Russian Military Strategy", *Finnish National Defence University*, 2020. Disponible en: https://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/176978/Vasara_FDS22_Theory%20of%20Reflexive%20Control%20%28web1%29-1.pdf?sequence=3&isAllowed=y Fecha de consulta 15.09.2020.

acción. La observación del entorno no empieza cuando se tiene una tarea, sino que es permanente y ya debe implicar la identificación de posibles situaciones de peligro o de ventaja. De acuerdo con ello, ya parece demostrado que la mejor manera de ejercer el control sobre un individuo es influir en las observaciones que éste hace del mundo que le rodea.

Localizar el punto débil del filtro adversario y explotarlo es la clave para la eficaz aplicación del CR y que el mayor grado de reflexión se alcanza cuando se es capaz de imitar perfectamente el pensamiento adversario y, por tanto, de predecir su comportamiento. Conociendo la valoración de la situación que realiza su adversario y los procesos y doctrina que emplea para efectuar dicha valoración, es posible construir una ecuación lógica que permita determinar las diferentes opciones que se presentarán ante el adversario y los factores que determinarán que se decante por una u otras en un determinado momento. Así, mediante la construcción de temáticas y mensajes específicamente diseñados para condicionar la imagen subjetiva del adversario, se obtendrá la respuesta objetiva que se persigue en el mundo físico. Ello se puede hacer de múltiples maneras y se viene estudiando en profundidad en los ámbitos tan diversos como la psicología, la publicidad y, por supuesto, las Operaciones de Información o de Influencia.

Potenciando el control reflexivo a través de Internet

Como ha quedado ya patente, el CR no es una disciplina exclusivamente militar. Sin embargo, a menudo se referencia en documentos relativos a las campañas de influencia en redes sociales, su implicación en varios procesos electorales y la diseminación de noticias falsas o manipuladas. Ello se debe al intenso debate existente sobre cuáles son las consecuencias reales para las democracias occidentales de las campañas de influencia que se producen en internet, basadas en el empleo de *big data*, la instrumentalización de plataformas sociales y el empleo de técnicas de influencia sobre la base de categorizaciones de grupos de usuarios. En la red universal, desde individuos a grupos terroristas, pasando por Estados, son múltiples los actores que consiguen movilizar a diferentes categorías de usuarios y audiencias. A través de las redes sociales se crean multitud de interacciones que, debidamente dirigidas,

permiten no solo la desestabilización de la percepción del entorno sino la construcción de realidades alternativas¹³.

Tal y como se ha citado, la desinformación, en sí misma, no es CR, pero sí una parte fundamental del mismo. En este ámbito, las redes sociales ofrecen posibilidades nunca exploradas hasta muy recientemente. La inmensa cantidad de información que diariamente se recibe a través de Internet y la sencillez con que puede ser manipulada ha acelerado la forma de perturbar la realidad y de crear imágenes subjetivas de lo que realmente está ocurriendo en el mundo físico. Actualmente, existen más de 200 plataformas digitales dedicadas al intercambio social de información y puede asumirse que las más utilizadas por la población están, todas ellas, siendo empleadas por los más diversos adversarios para la ejecución de múltiples campañas de Influencia y empleándolas como herramienta de CR. Ello se debe a que el empleo de las redes y de las tecnologías emergentes para las operaciones en el ámbito cognitivo presenta innumerables ventajas para el agresor.

El empleo del *big data* combinado con la Inteligencia Artificial, como se ha adelantado, van a permitir identificar con sumo detalle no sólo a aquellos individuos susceptibles de ser manipulados, sino también los mensajes adecuados para potenciar dicha manipulación. Del mismo modo plataformas de compra online obtienen datos a través de internet sobre las preferencias de compra de los consumidores, potenciales adversarios pueden identificar las inclinaciones políticas, intelectuales o sociales de una sociedad en su conjunto o de sus líderes, de forma individualizada¹⁴. Conocidas las preferencias, se puede identificar el filtro por el cual se evalúa la realidad objetiva y diseñar los mensajes adecuados para moldear la realidad subjetiva.

Con esa premisa, un amplio abanico de agentes de influencia humanos o artificiales puede emplearse para atacar el sistema social objetivo a través de internet de forma continua, rápida, económica y precisa. Además, el número de plataformas sociales permite también que la diseminación de desinformación se efectúe por varios canales y

¹³ TILL, Christopher. "Propaganda through reflexive control and the meditated construction of reality". *SAGE Journal*, enero 2020. Disponible en: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1461444820902446>
Fecha de consulta 12.09.2020.

¹⁴ PAUL, Christopher y POSARD, Marek N. "Artificial Intelligence and the Manufacturing of Reality". Disponible en: <https://thestrategybridge.org/the-bridge/2020/1/20/artificial-intelligence-and-the-manufacturing-of-reality>. 20 de enero de 2020. Fecha de consulta 20.10.2020.

fuentes simultáneamente, aprovechando las tendencias humanas a fijarse en las primeras impresiones, las imágenes sencillas y la aceptación de aquello que, visto o leído muchas veces, genera familiaridad¹⁵.

En 2018, el *New York Times* reveló que, a través de Facebook, la red social más utilizada en el mundo, una empresa llamada Cambridge Analytica había empleado los datos personales de millones de personas para, sin su consentimiento, confeccionar campañas de influencia políticas y, supuestamente, condicionar los resultados en las elecciones que resultaron en el *brexit* o la presidencia de Donald Trump en los Estados Unidos. Existiendo discrepancias sobre el impacto real que ello supuso en los resultados, el caso prueba el potencial de manipulación a gran escala de la información que se difunde a través de la red global.

Conclusión

Más allá de la percepción simplista de que el control reflexivo (CR) es únicamente una técnica de desinformación, del análisis efectuado se concluye que el concepto abarca todo el conjunto de acciones enfocadas a predeterminar la decisión de un adversario en beneficio propio, mediante la modificación de aspectos claves de la percepción que dicho adversario tiene del mundo que le rodea. El CR es un proceso cuidadosamente planeado y ejecutado, orientado al objetivo preciso de obtener un comportamiento concreto por parte del adversario para lo que se efectúa una sincronización de múltiples herramientas en los más variados ámbitos de actuación (militar, diplomático, económico, etc.) Entendido así, está imbricado en la forma en que desde la Federación Rusa se conciben las operaciones a todos los niveles y su puesta en práctica lo convierte un factor de capital importancia a la hora de alcanzar ventajas decisivas, reduciendo las fortalezas del contrincante y haciendo que adopte líneas de acción que le sean perjudiciales¹⁶.

¹⁵ PAUL, Christopher y MATTHEWS, Miriam. "The Russian "Firehose of Falsehood" Propaganda Model", *RAND Corporation*, 2016. Disponible en: <https://www.rand.org/pubs/perspectives/PE198.html>. Fecha de consulta 19.10.2020.

¹⁶ KASAPOGLU, Can. "Russia's Renewed Military Thinking: Non-Linear Warfare and Reflexive Control". *NATO Defense College Research Paper 121*, noviembre 2015. Disponible en: <http://www.ndc.nato.int/news/news.php?icode=877> Fecha de consulta 10.10.2020.

La asociación del término a la desinformación se entiende por el auge que, en los últimos años, se ha producido en relación con las tecnologías ligadas a Internet. Son múltiples los factores que hacen de la red global una plataforma ideal para la alteración de la percepción que sus usuarios tienen de sus respectivas realidades. Por ello, es indudable que se ha convertido en un ámbito de gran utilidad para la puesta en ejecución de herramientas de CR, pero circunscribir el concepto únicamente a ello no deja de ser una minusvaloración de la amplitud de este.

*Juan Martínez Pontijas**

Comandante del Ejército de Tierra, DEM

Analista del Mando de Operaciones del EMAD