

47/2020

5 de mayo de 2020

*José Lorenzo-Penalva Lucas **

El contagio del miedo y la
seguridad nacional. La batalla en el
dominio cognitivo

[Visitar la WEB](#)

[Recibir BOLETÍN ELECTRÓNICO](#)

El contagio del miedo y la seguridad nacional. La batalla en el dominio cognitivo

Resumen:

El actual documento tiene como objeto reflexionar sobre las implicaciones que tienen las nuevas dinámicas de la comunicación institucional e interpersonal con la Seguridad Nacional. El acceso a la tecnología cambia las dinámicas de comunicación; estas nuevas dinámicas actúan de catalizador favoreciendo lo que se conoce como el contagio de las emociones, lo cual tiene unas implicaciones severas en el campo de la Seguridad Nacional.

La actual crisis del COVID-19 ha demostrado que el dominio cognitivo no es un campo de batalla plausible del futuro, sino un campo de batalla donde ya se están librando combates.

Palabras clave:

Seguridad Nacional, COVID-19, dominio cognitivo, teoría del contagio social.

***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.

*The spread of fear and National Security.
The battle in the cognitive domain*

Abstract:

The paper seeks to reflect on the implications of the new dynamics of institutional and interpersonal communication with National Security. Access to technology changes the dynamics of communication, these new dynamics act as a catalyst favouring the so-called contagion of emotions, which has severe implications in the field of National Security.

Battles and the campaigns have traditionally been developed in the land, sea and air domains. The COVID-19 crisis has proven the cognitive domain to be not a plausible battlefield of the future, but a battlefield where fighting is already taking place.

Keywords:

National Security, COVID-19, cognitive domain, social contagion theory.

Cómo citar este documento:

LORENZO-PENALVA LUCAS, José. *El contagio del miedo y la seguridad nacional. La batalla en el dominio cognitivo*. Documento de Opinión IEEE 47/2020.
http://www.ieeee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2020/DIEEEO47_2020JOSLOR_seguridad.pdf y/o [enlace bie³](#) (consultado día/mes/año)

¿Qué ha variado en la comunicación institucional e interpersonal?

La «sociedad de la información», término acuñado por Yoneji Masuda, hace referencia a la evolución profunda del modo de vida que se produce con implantación de las tecnologías de la comunicación¹. Gracias a que en la actualidad los ordenadores, los móviles e Internet están casi al alcance de cualquiera podemos comunicarnos como nunca antes había ocurrido.

Las redes sociales o los medios de comunicación interpersonal permiten la transmisión de texto, audio o vídeo entre iguales, en red, a grandes audiencias y de manera casi instantánea desde prácticamente cualquier parte del mundo. En los últimos 30 años, las tecnologías de la comunicación han alterado el comportamiento de las personas e instituciones en la esfera cultural, social, económica y política.

A comienzos de los 90, las cadenas de comunicación privadas pusieron en serias dificultades a los gobiernos e instituciones porque tenían mejor información y más actual, es lo que se denominó efecto CNN². Fue en ese periodo cuando se inició la crisis de credibilidad de las instituciones y gobiernos.

Hoy en día, la tecnología ha creado una nueva figura, la del «ciudadano productor de información». Existe un número limitado de periodistas y un número todavía más limitado de personal que se dedica a la comunicación en las instituciones. Sin embargo, en el lugar donde se produce la noticia siempre va a haber un ciudadano con un móvil o con acceso al mismo con posterioridad. Estos productores masivos de información ponen en jaque a los profesionales de la información y a las instituciones en lo relativo a la inmediatez del acceso a la noticia. Es lo que Gowing denominó «la tiranía del tiempo real»³.

Otro aspecto que destacar es la pérdida del poder *ex officio* de las instituciones como garantes de la información. El ciudadano ya no recibe las noticias por canales limitados (radio, televisión o periódico). Tampoco existe una única versión oficial porque las instituciones y gobiernos son incapaces de impedir las filtraciones y han perdido el

¹ MASUDA, Y. (1968). *Una introducción a la Sociedad de la Información*. Tokyo: Perikan-Sha.

² LIVINGSTON, S. (1997). *Clarifying the CNN effect: An examination of media effects according to type of military intervention*.

³ GOWING, N. (2009). *'Skyful of Lies' and Black Swans*. Reuters Institute for the Study of Journalism, Department of Politics and International Relations, University of Oxford.

monopolio de la información⁴. Cualquier persona es capaz de sacar una foto o grabar un vídeo y subirlo a la red, esto dificulta la posibilidad de ocultar información o engañar al público, ensanchando la profunda crisis de credibilidad de las instituciones.

Las instituciones deben luchar por la opinión pública y se ven en serios apuros a la hora de competir, argumentar y contraargumentar en cuanto a la agilidad y número de ciudadanos con acceso y capacidad de publicar información y generar opinión pública. Esto es lo que se denomina «la tiranía de la sincronización en las narrativas en lucha por la opinión pública».

A lo anterior se le suman las noticias falsas. Unas veces con el único afán de hacer reír, otras con intenciones más perversas que buscan hacer daño a terceros, desestabilizar organizaciones y/o incluso Estados. El bombardeo constante de información, el ritmo de vida acelerado y la imposibilidad de acceder a las fuentes, entre otros factores, hacen imposible o dificultan enormemente comprobar la veracidad de todas y cada una de las noticias recibidas. La sociedad de la Información se convierte así en la sociedad de la desinformación.

Así pues, las actuales dinámicas de la comunicación presentan unos desafíos que pueden sintetizarse en:

- La comunicación horizontal y en red gracias a la tecnología.
- La tiranía del tiempo real para las instituciones en lo relativo al acceso a la información y a la producción de opinión.
- La tiranía de la sincronización de narrativas en la lucha por la opinión pública.
- La obsolescencia de la noticia y la dificultad del ciudadano de discernir entre información verdadera o falsa.

¿Hasta dónde ha penetrado la tecnología en España? ¿Cómo nos comunicamos? En España, con aproximadamente 46 millones de personas⁵:

⁴ Ni siquiera aquellas instituciones o regímenes con las políticas más restrictivas de comunicación como la República Popular China son capaces de impedir totalmente que se filtren noticias y aparezcan videos de cuestiones que la institución o el gobierno no quisiera que salieran. Ver por ejemplo las siguientes noticias on-line consultadas y disponibles el 12 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-50546445> <https://www.publico.es/actualidad/china-revisa-ley-secretos-incluir.html> <https://www.europapress.es/internacional/noticia-gobierno-chino-aprueba-nueva-ley-inteligencia-controlar-amenazas-nacionales-internacionales-20170627171508.html>

- Existen 54 millones de líneas móviles y el 91 % se conectan diariamente a Internet.
- Un 62 % utilizan redes sociales, aproximadamente 29 millones de personas, pasando casi 2 horas diarias en estas plataformas.
- YouTube es la red social más usada (89 %), seguida de WhatsApp (86 %), Facebook (79 %), Instagram (65 %) y Twitter (53 %).
- Una persona pasa de media más de tres horas viendo la televisión.
- Casi 43 millones de españoles se conectan diariamente a Internet, con una media de casi 6 horas cada día.

Pero ¿y en resto del mundo? ¿Cuál es la penetración de los medios de comunicación social e interpersonal?

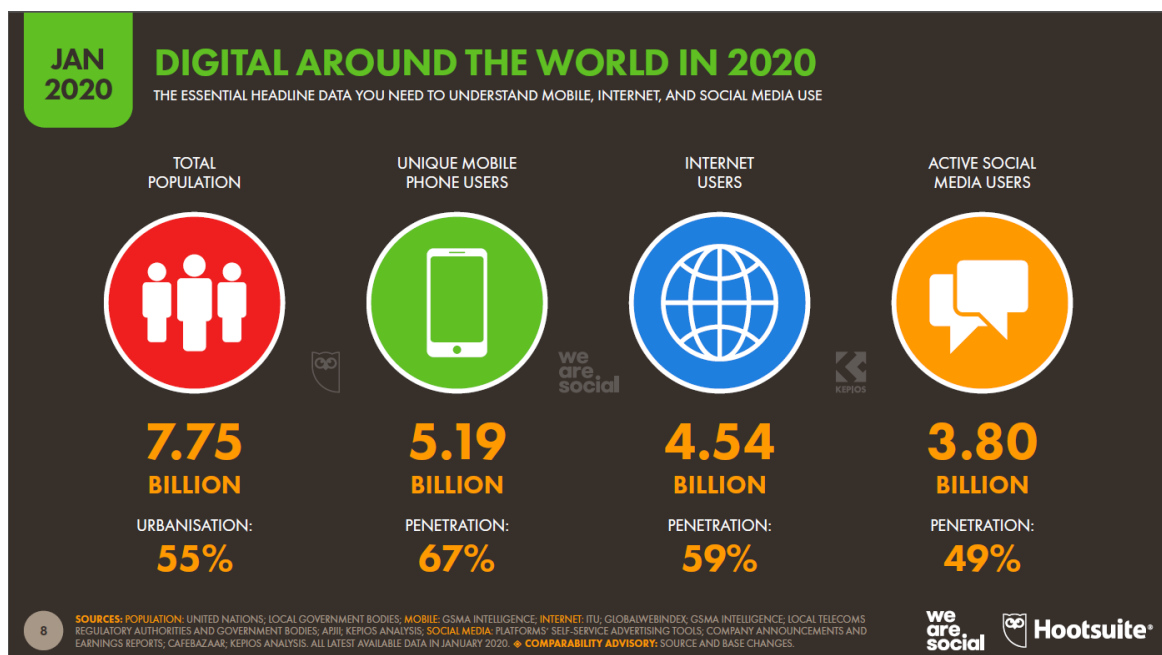


Figura 1. Población mundial y penetración de la tecnología de comunicaciones y redes sociales.

Fuente: <https://wearesocial.com/digital-2020>

⁵ Datos obtenidos en: <https://wearesocial.com/es/blog/2020/02/digital-2020-en-espana> consultado el 27 de marzo de 2020.

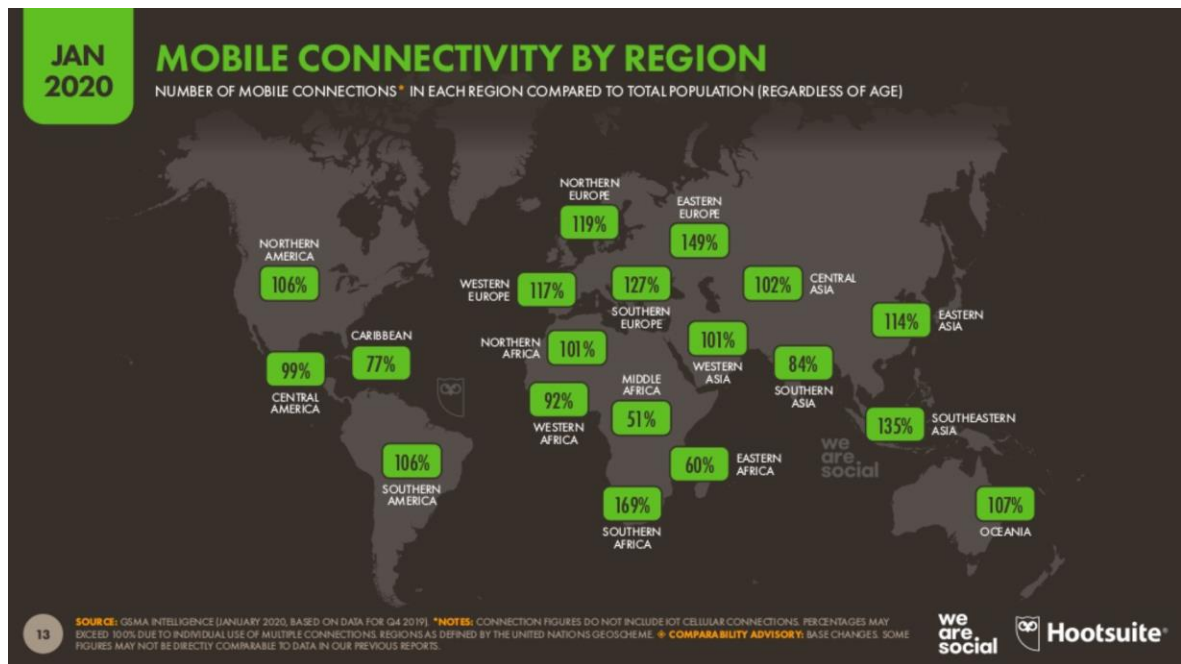


Figura 2. Penetración de la telefonía móvil. Fuente. <https://wearesocial.com/digital-2020>.

«La suprema excelencia consiste en romper la resistencia del enemigo sin luchar». Sun Tzu

Uno de los ejes principales sobre los que pivota *El arte de la guerra* de Sun Tzu es el de someter al enemigo sin luchar. Pero ¿es esto posible o es solo un cuento chino? No solo es posible, sino que además está de plena actualidad.

La reflexión que nos brinda Sun Tzu, escrita aproximadamente el siglo V a. C, se encuentra recogida en la presente doctrina nacional y OTAN de mayor jerarquía. Es parte fundamental de lo que se conoce como la «guerra de maniobra»⁶.

La doctrina nacional de más alto nivel establece tres principios fundamentales del arte militar, de aplicación a todo tipo de operaciones⁷:

- La voluntad de vencer.
- La libertad de acción.
- La capacidad de ejecución.

⁶ Ver capítulo 2, sección 3 del AJP-3.2 Ed.A v.1, *The manoeuvrist approach*.

⁷ PDC-01(A) (2018:74)

Estos principios fundamentales hacen referencia, por un lado, a aquellos aspectos vitales propios que se deben proteger y, por otro, a aquellos del adversario que se deben atacar con el fin de ganar o evitar perder en batallas y conflictos. Dos de los principios atienden a aspectos físicos: la libertad de acción (modos) y la capacidad de ejecución (medios) y el tercero, la voluntad de vencer, obedece a aspectos morales o intelectuales.

Para alcanzar la victoria, la Guerra de Maniobra hace énfasis en afectar a la voluntad del adversario en vez centrarse exclusivamente en un combate de atrición. No es que no se combata, sino que el combate se emplea como una herramienta más, como un recurso con la finalidad de anular la voluntad de luchar, minar la cohesión y dificultar la comprensión de la situación de adversario.

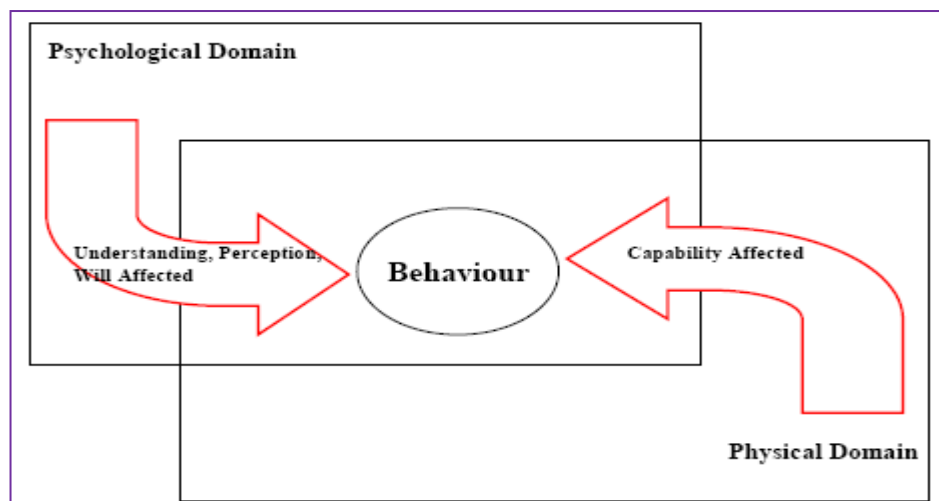


Figura 3. Acciones que se toman tanto en el dominio físico como en el dominio cognitivo afectan a la conducta/voluntad. Fuente. NATO ATP-3.2.1. Allied Land Tactics.

El trasfondo de la Guerra de Maniobra precisa comprender y manipular la naturaleza humana. Saber qué motiva y qué disuade. Atacar efectivamente a un adversario requiere conocer sus sistemas y sus motivaciones y miedos.

¿Es posible, entonces, llevar a un contrincante a un estado mental que le convenza de no entrar en conflicto o de dejar de combatir? Es decir, en términos de Sun Tzu, ¿es posible romper la resistencia de un enemigo sin luchar? La respuesta es sí, pero únicamente de manera plena para aquel que haya alcanzado la suprema excelencia en el manejo (arte y ciencia) de la influencia, conocimiento, comunicación, sentimientos

percepciones y emociones. En todo caso, aunque no se consiga una victoria sin lucha, el esfuerzo para vencer al adversario, si se presenta la batalla, será sustancialmente menor que si no se hubiesen trabajado esos aspectos. Algunos ejemplos de lo anterior:

- La diplomacia y el empleo del *soft power*⁸. A través de refuerzos positivos y negativos, las naciones modifican la actitud de otros actores internacionales en beneficio de los intereses propios sin entrar en conflicto violento.
- La estrategia nuclear. Esta estrategia emplea el miedo a la destrucción entre contendientes que poseen el arma atómica. El arma atómica es por antonomasia esa fuerza, que Beaufre denominó *de frappe*⁹, capaz de influir directamente en el adversario sin pasar por el intermediario de una prueba de atrición (ejércitos convencionales). La capacidad de infligirse un daño inaceptable produce una paradoja que provoca como resultado la no entrada en conflicto bélico. En Europa, tras numerosos siglos de conflictos violentos casi ininterrumpidos, la aparición del arma atómica ha mantenido al continente prácticamente sin guerras desde 1945.
- La doctrina *Shock and Awe*¹⁰. Dicha doctrina promovía un esfuerzo inicial muy potente en combinación con la sorpresa, una rápida sucesión de acciones violentas y la destrucción de objetivos de alto valor para causar pavor y shock con el fin de alterar la conducta del adversario (romper su voluntad de vencer). La doctrina *Shock and Awe* fue aplicada con un éxito sin precedentes en la campaña de 2003 de Irak.
- La Guerra de Maniobra. Donde se aplican las fortalezas propias sobre las debilidades del adversario y donde se busca influir en la voluntad, entendimiento y cohesión del contrincante accediendo directamente a los mismos (manipulando e influyendo) o mediante el uso de la fuerza o su amenaza de empleo. La aplicación de la guerra de maniobra incluye trabajar:

⁸ Término acuñado por el profesor de Harvard, Nye, J. S. (1990). *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power*. El concepto lo desarrolló en (2004). *Soft Power: The Means to Success in World Politics*.

⁹ Beaufré, André. (1965) [2002] *Introducción a la Estrategia*. Ed. Rioplatense, p. 65.

¹⁰ Doctrina generada en los 90 y término empleado por los analistas Harlan K. Ullman y James P. Wade en 1996. *Shock And Awe: Achieving Rapid Dominance* (National Defense University, 1996), XXIV.

Consultado y disponible el 14 de abril de 2020 Disponible en:

http://www.dodccrp.org/files/Ullman_Shock.pdf

- La parte física, mediante la maniobra y potencia en las acciones: para destruir capacidades y limitar la libertad de movimientos, pero con el fin último de modificar la conducta.
- La parte cognitiva mediante «operaciones de información», en cualquiera de sus categorías para afectar directamente a la voluntad, entendimiento y cohesión.
- El tempo y la simultaneidad de efectos: ritmo de las operaciones en relación con las del adversario para sobrecargar cognitivamente, romper el ciclo de decisión, dificultar el entendimiento de la situación.

La teoría del contagio social

El ser humano es capaz de comunicar emociones y sentimientos. Esto lo experimentamos en nuestro día a día; la mayor parte de las personas experimentan alguna vez alegría, sorpresa, tristeza, angustia, ira, etc. cuando alguien cercano a ellas o no les explica una vivencia que le ha provocado ese estado de ánimo.

La teoría del contagio da una explicación de las dinámicas de comunicación de las emociones y sentimientos. La comunicación de emociones y sentimientos es posible no solo a nivel individual sino también en grupos o masas de personas e incluso en una sociedad¹¹. En el ámbito de este documento, se entenderá por «contagio social»: «La difusión de las emociones o de la conducta de un sujeto o grupo de una multitud en el resto de la misma, es decir, una persona o grupo sirve como estímulo imitativo del resto».

Esta teoría contribuye a explicar los comportamientos de los grupos humanos en determinadas situaciones como grandes aglomeraciones deportivas, musicales, manifestaciones, etc. Pero, el contagio es algo más que una pura especulación teórica; este fenómeno se ha documentado en numerosos incidentes relacionados con disturbios raciales, violencia política y terrorismo internacional¹².

¹¹ Teoría del contagio fue formulada por Le Bon (1896) y posteriormente refinada por Robert Park (1921), Herbert Blumer (1939), Ralph Turner y Lewis Killian (1957), y Neil Smelser (1962).

¹² WEIMANN, G. y BROSIUS, Hans-Bernd. (1988). The Predictability of International Terrorism: A Time-Series Analysis, *Terrorism* 11 (6), pp.491-502.

En los últimos tiempos, la teoría del contagio se ha vinculado al terrorismo. Investigadores, a través del análisis de evidencia empírica, han relacionado el contagio con la radicalización violenta también¹³. Esto ocurre, en particular, en casos de autoradicalizados, pudiéndose ver favorecido por la cobertura mediática y las redes sociales¹⁴.

Los medios de comunicación han jugado un papel muy importante a la hora de dar difusión a los actos terroristas y otros actos violentos. Los canales de comunicación (ya sean medios de comunicación social o redes sociales) sirven de catalizador para alcanzar los fines de las VEO cuando difunden de manera intencional, o no, los actos terroristas u otros actos violentos pues, en función del mensaje asociado, influyen en la sociedad y pueden lograr cambiar percepciones y conductas.

El alcance de las comunicaciones referido a la cantidad de usuarios, la inmediatez y el tipo de información transmitida (desde texto hasta videos) se convierten en un factor multiplicador del contagio. Lo que antes solo era posible cuando se producían aglomeraciones de personas desde hace un tiempo es posible conseguirlo también a través de las redes sociales u otros medios de comunicación¹⁵. Compartir, difundir, copiar y pegar, reenviar es más sencillo y rápido que nunca.

La crisis del COVID-19, el contagio del miedo y la Seguridad Nacional

Los recientes acontecimientos mundiales de la crisis del COVID-19 han destacado otro aspecto reseñable de la teoría del contagio que ha tenido graves consecuencias en el campo de la seguridad.

¹³ CRENSHAW, M. (1983). *Terrorism, Legitimacy and Power*. Middletown, Connecticut: Wesleyan University Press.

Redlick, Amy Sands. (1979). *The Transnational Flow of Information as a Cause of Terrorism*. Yonah Alexander, David Carlton y Paul Wilkinson (eds.). *Terrorism: Theory and Practice*. Boulder, Colorado, Westview Press.

¹⁴ HOFFMAN, Bruce. (1998: 136-137). *Inside Terrorism*. New York: Colombia University Press.

¹⁵ Por ejemplo, el papel de la emisora de radio *Radio Télévision Libre des Mille Collines* (RTLM) con la radiodifusión masiva de mensajes de odio en el genocidio de Ruanda. El Tribunal Penal Internacional para Ruanda inició acciones contra RTLM en octubre de 2000. En agosto de 2003, el tribunal de Arusha (Tanzania) solicitó cadena perpetua contra los líderes de RTLM, Ferdinand Nahimana y Jean Bosco Barayagwiza, por cargos de genocidio, incitación al genocidio y crímenes contra la humanidad. La corte declaró culpables a los dos imputados el 3 de diciembre de 2003.

El miedo es una emoción muy poderosa. El miedo ha mantenido vivo al ser humano durante su existencia. Un fenómeno psicológico que desencadena manifestaciones físicas en nuestro cuerpo, como por ejemplo la actuación del mecanismo de lucha o huida del sistema nervioso simpático o la segregación de adrenalina y noradrenalina. El miedo ha servido y sirve para modelar conductas (premios y castigos).

El miedo va asociado a aquello que el sujeto teme perder o que sea dañado. La teoría de Maslow inquiriere sobre las motivaciones y necesidades del ser humano¹⁶. De acuerdo con la jerarquía establecida por Maslow, lo que se encuentre más abajo en su famosa pirámide: las necesidades fisiológicas como alimentación, respiración, etc., es lo que más motiva al ser humano y, por tanto, lo que, en general, da más miedo perder.

El COVID-19 atenta directamente contra las necesidades más básicas del ser humano, pero, además, las medidas asociadas ponen en riesgo también aquellas necesidades reflejadas en la parte más baja de la pirámide de Maslow. El miedo y las nuevas dinámicas de la comunicación han permitido que esta emoción se contagie, especialmente, en los primeros momentos de la crisis, lo cual ha traído consecuencias relacionadas con la Seguridad Nacional.

La definición de Seguridad Nacional adoptada en este estudio es la contemplada en la Estrategia de Seguridad Nacional Española¹⁷: «[L]a acción del Estado dirigida a proteger la libertad y el bienestar de sus ciudadanos, a garantizar la defensa de España y sus principios y valores constitucionales, así como a contribuir junto a nuestros socios y aliados a la seguridad internacional, en el cumplimiento de los compromisos adquiridos».

La Estrategia de Seguridad Nacional se vertebra entre amenazas y desafíos para trazar objetivos generales y líneas de acción de la Seguridad Nacional¹⁸. Securitización es un proceso por el que se da calidad o estatus de asunto de seguridad a una cuestión que puede atentar contra la supervivencia de un ente, ya sea: individuos, una colectividad, Estados o la humanidad. Desde el punto de vista de securitización, se puede dividir la

¹⁶ MASLOW, A. H. (1943). *A theory of human motivation*. Psychological review.

¹⁷ Ver Estrategia de Seguridad Nacional (2017: 14) Consultado y disponible el 12 de abril de 2020. Disponible en:

https://www.dsn.gob.es/sites/dsn/files/Estrategia_de_Seguridad_Nacional_ESN%20Final.pdf

¹⁸ Ver capítulos 4 y 5 de la Estrategia de Seguridad Nacional (2017).

seguridad en diferentes categorías. Algunas de estas categorías donde contagio del miedo ha producido consecuencias son:

- Seguridad alimentaria. Problemas de desabastecimiento. Patrones anómalos de compras han producido desabastecimiento temporal de algunos productos de alimentación en numerosas ciudades del mundo, no solo con alimentos, sino con otros productos de supermercado, algunos tan inesperados como el papel higiénico¹⁹.
- Seguridad pública. Altercados en diferentes supermercados²⁰. Amenazas a personal infectado o sospechoso de COVID-19 para que abandonara su vivienda habitual, en bloques de edificios, por miedo de infectar a otros vecinos. Desobediencia ciudadana a la restricción de movimientos ordenada por las autoridades, etc. Fraudes relacionados con la inspección de edificios o inspección médica.
- Seguridad sanitaria. Por los mismos patrones anómalos, se ha producido desabastecimiento de determinados fármacos o antisépticos como, por ejemplo, el alcohol. A esto hay que sumarle, la muerte de personal por automedicarse con principios activos derivados de la cloroquina, que podrían ayudar a combatir al COVID-19.²¹
- Seguridad económica. Despidos y expedientes de regulación de empleo (temporales o no). Desplome de la Bolsa. Adquisición y venta de material de protección individual por canales no legales, a legales o de dudosa legalidad²². Las medidas que los gobiernos están aplicando (distancia social, cuarentena,

¹⁹ Consultados y disponibles el 14 de abril de 2020. Disponible en:

https://www.foodretail.es/retailers/coronavirus-supermercado-australia-pelea-papel-higienico_0_1417658245.html https://www.lasexta.com/noticias/internacional/histeria-por-el-coronavirus-peleas-por-comprar-papel-higienico-en-australia_202003065e62a83f24692800019aba2d.html

²⁰ Consultado y disponible el 14 de abril de 2020. Disponible en:

<https://www.republica.com/2020/03/14/madrid-llama-a-la-calma-ante-las-aglomeraciones-y-peleas-en-supermercados/>

²¹ Consultados y disponibles el 14 de abril de 2020. Disponible en:

<https://www.theguardian.com/world/2020/mar/24/coronavirus-cure-kills-man-after-trump-touts-chloroquine-phosphate> https://www.abc.es/sociedad/abci-exagerada-reaccion-coronavirus-nueva-york-compras-compulsivas-alimentos-y-medicamentos-para-almacenar-202003021545_noticia.html

²² Consultados y disponibles el 14 de abril de 2020. Disponible en: <https://elpais.com/economia/2020-03-12/las-bolsas-sufren-en-la-apertura-y-el-ibex-cae-mas-de-un-5.html>

<https://www.lavanguardia.com/vida/20200324/4881791030/desaparecen-en-kenia-seis-millones-de-mascarillas-destinadas-a-alemania.html>

confinamiento, etc.) para evitar el colapso de la sanidad por contagios masivos traerán consecuencias en la economía en otras áreas (pensiones, seguridad social, investigación y desarrollo, etc.). La Unión Europea está estudiando cuáles son los mejores mecanismos para hacer frente a la crisis que el Fondo Monetario Internacional ya ha bautizado como «la peor desaceleración económica desde la Gran Depresión»^{23 24}.

La batalla en el dominio cognitivo

Los dominios son, en el argot de Defensa, aquellos espacios donde se planean, se preparan y se desarrollan las batallas y campañas²⁵. Históricamente, tierra, mar y aire, han sido los tres dominios físicos tradicionales. Hace unos años atrás se vio la conveniencia de añadir otros dominios a estos tres y se añadió el espacio y el ciberespacio.

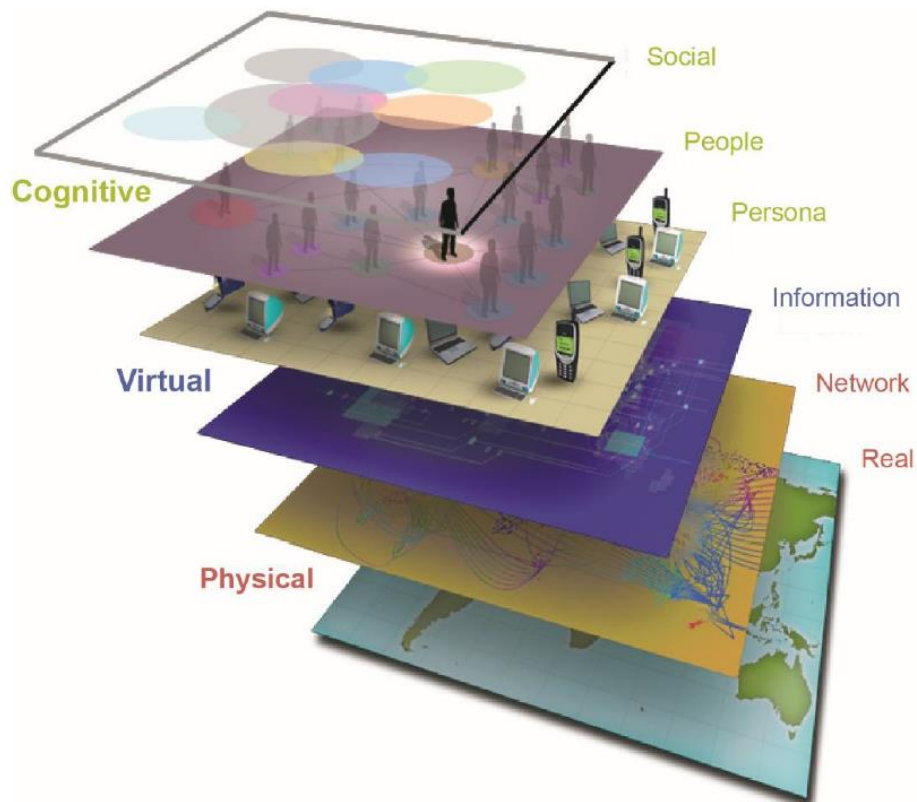
Todas las naciones desarrolladas establecen hipótesis para realizar el planeamiento de su seguridad y defensa, son futuros plausibles y probables. El escenario futuro que el Ministerio de Defensa español contempla, el Entorno Operativo 2035²⁶, incluye el conflicto, la batalla y la campaña en el dominio cognitivo. Este dominio no es físico y además es transversal a los otros dominios. El dominio cognitivo está directamente relacionado con el conocimiento, la comprensión, la percepción, la comunicación, los sentimientos, las emociones, la voluntad, la cohesión, la conducta y la comunicación.

²³ Consultado y disponible el 15 de abril de 2020. Disponible en: <https://elpais.com/economia/2020-03-24/estas-son-las-propuestas-que-se-discuten-en-europa-para-combatir-la-tesis-del-coronavirus.html>

²⁴ Disponible en: <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=13190>

²⁵ HOFFMAN, F. G. y DAVIES, M. C. (2013) lo definen en “Joint Force 2020 and the Human Domain: Time for a New Conceptual Framework?” Small Wars Journal, como: «Frame of reference that defines the preparation and conduct of war. Each military institution and Service crafts doctrine and platforms that are designed to operate or manoeuvre in their dominant domain. Little preparation is made to conduct war beyond them».

²⁶ Consultado y disponible el 14 de abril de 2020. Disponible en: <https://publicaciones.defensa.gob.es/entorno-operativo-2035-libros-papel.html>



Fuente 4. Diferentes capas del entorno de la información.

Fuente. OTAN, Allied Joint Doctrine for Information Operations ed. A v.1.

Lo que en un brillante ejercicio de prospectiva se había vaticinado que tendría lugar en un futuro próximo (2035) se ha adelantado hasta convertirse una realidad. Las consecuencias de lo que ocurre en el dominio cognitivo se están manifestando en los otros dominios.

La sociedad no ha colapsado, sin embargo, la crisis del COVID-19 ha puesto de manifiesto el riesgo de no tomar medidas en este dominio. Una situación que, aparentemente, no ha sido intencionalmente provocada (miedo por las consecuencias de primer y segundo orden originadas por la crisis del COVID-19) ha originado graves inconvenientes en el correcto funcionamiento de los estados.

Aunque la crisis del COVID-19 no haya sido intencionada, no ha sido óbice para que, pendiente de investigación más detallada, la situación de precariedad inicial haya tratado de ser aprovechada por terceros con el objeto de alcanzar fines particulares, que atentan contra el bienestar general de los españoles.

Cabe preguntarse qué hubiera pasado en un escenario de miedo generalizado si un enemigo, con la intención y medios, jugase todas sus cartas en el dominio cognitivo, acompañadas con acciones ofensivas en los dominios tradicionales o en el ciberespacio. En estas condiciones, el miedo podría haberse convertido en pánico y consecuencias económicas más graves como crisis financiera, desabastecimiento general y/o graves disturbios podrían haber ocurrido.

Y es que las acciones multidominio encajan a la perfección con la realidad actual de las Relaciones Internacionales. La denominada «guerra híbrida», en términos técnicos, las operaciones en la «zona gris» ya se ha aplicado en Europa²⁷.

En la crisis de Estonia de 2007, se produjo el primer ciberataque organizado contra un estado soberano²⁸. Este hecho no solo transformó a Estonia, sino que además fue el origen de la creación del Centro de Excelencia de ciberdefensa de la OTAN²⁹.

Pero el verdadero paradigma de la eficiencia y sinergia que se obtiene al planear, preparar y ejecutar una campaña mediante operaciones multidominio es el conflicto de Ucrania de 2014³⁰. Como el general (R) Ivan Vorobyev y el coronel (R) Valery Kiselyov dirían (ambos rusos)³¹: «La información es ahora una especie de arma».

Los sucesos de la crisis del COVID-19 ponen de manifiesto que la batalla en el dominio cognitivo no es el futuro, es una realidad. El que domine las dinámicas de este campo de batalla tendrá ventaja sobre sus adversarios, enemigos o competidores.

²⁷ Para profundizar un poco más en el concepto de «zona gris» ver: JORDÁN, J. (2018). El conflicto internacional en la zona gris: una propuesta teórica desde la perspectiva del realismo ofensivo. *Revista Española de Ciencia Política*, (48), 129. MORALES, S. (2019). El papel de las fuerzas convencionales en la «Zona Gris». *Análisis GESI*, (24), 1.

²⁸ Consultado y disponible el 15 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-39800133>

²⁹ Ver el apartado de Historia disponible en: <https://ccdcoe.org/about-us/> consultado y disponible el 14 de abril de 2020.

³⁰ JAITNER, M., & GEERS, K. (2015). Russian information warfare: Lessons from Ukraine. *Cyber war in perspective: Russian aggression against Ukraine*, 87-94. Consultado y disponible el 15 de abril de 2020 en: https://ccdcoe.org/uploads/2018/10/Ch10_CyberWarinPerspective_Jaitner.pdf

³¹ VOROBYOV, I., y KISELJOV, V. (2013). *Russian Military Theory: Past and Present*. Military thought, 3.

Ahora que todavía estamos a tiempo, es preciso aprender de lo sucedido, realizar estudios profundos a nivel Seguridad Nacional, adaptarse a la nueva situación y avanzar. Hay que evaluar cómo nuestras sociedades se comunican y cuáles son las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que el dominio cognitivo representa para España.

*José Lorenzo-Penalva Lucas**

Teniente coronel CIM-DEM

Máster en Paz, Seguridad y Defensa IUGM

Referencias bibliográficas

BLUMER, H. (1939). *Collective Behavior*. In Robert E. Park (ed.), *Principles of Sociology*. New York: Barnes & Noble, 221-80.

LE BON. (1896). *The Crowd: A Study of the Popular Mind*. Batoche Books. Kitchener 2001.

PARK, R. E., & BURGESS, E. W. (1921). *Introduction to the science of sociology*. Chicago. IL: University of Chicago.

SMELSER, Neil J. (1962). *Theory of Collective Behavior*. New York: Free Press.

TURNER, Ralph H., and Lewis M. Killian (1957). *Collective Behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.