05

La anatomía de la mentira

Cómo evaluar un relato sin convertir los gestos en pruebas

elarchivoprivado.com

© El Archivo Privado · Carlos S. Montero

AVISO DE USO

Protocolo de uso

Antes de empezar, una advertencia importante

Detectar una mentira no consiste en encontrar un gesto. Consiste en evaluar un relato sin confundir estrés, incomodidad o rareza con engaño.

Una señal nunca basta

Evitar la mirada, tocarse el cuello, quedarse quieto, hablar deprisa o tardar en responder pueden aparecer cuando alguien miente. También cuando dice la verdad y está nervioso, cansado, asustado, avergonzado, neurodivergente o simplemente incómodo con la situación.

REGLA DE ORO	Ningún gesto aislado, ni siquiera varios juntos, demuestra una mentira. Las señales no verbales sirven para decidir dónde prestar atención. La credibilidad se contrasta con el contenido, la coherencia, los detalles verificables y la evidencia externa.

Responsabilidad

Este informe no es un manual para interrogar, humillar ni arrinconar a nadie. En una relación personal o profesional, una buena pregunta y la posibilidad de comprobar los hechos suelen valer más que cualquier lectura corporal.

Descargo profesional

Material educativo y de divulgación. No constituye una herramienta forense, una evaluación psicológica ni una prueba válida para acusar a una persona. En situaciones legales, laborales o de seguridad importantes, deben utilizarse procedimientos profesionales y evidencia comprobable.

BASE DE TRABAJO

Lo que la investigación permite afirmar

Y por qué la mentira se detecta mejor escuchando el relato que leyendo el cuerpo

La ciencia de la detección del engaño ha cambiado de dirección: hoy sabemos mucho más sobre lo difícil que es detectar una mentira que sobre un supuesto gesto que la delate.

Un metaanálisis que reunió 206 trabajos y 24.483 evaluadores encontró que, sin ayudas especiales, las personas acertaban alrededor del 54 % al distinguir verdad y mentira: apenas por encima del azar. La revisión de Hartwig, Granhag y Luke llega a una conclusión incómoda: las señales no verbales conocidas son débiles e inestables. [2][4]

Eso no significa que mentir no tenga efectos. Fabricar una historia puede aumentar la carga cognitiva, modificar el nivel de detalle o exigir controlar contradicciones. Pero esas diferencias aparecen en promedio y dependen del tipo de mentira, la preparación, la persona y la entrevista.

Por eso este informe mantiene algunas herramientas clásicas -Efecto Estatua, Detalle Imprevisto, Trampa del Silencio- como nombres de campo, pero cambia su función. Ya no son detectores. Son formas de observar mejor y, sobre todo, de preguntar mejor.

DATO INCÓMODO	La investigación reciente se ha desplazado desde “mirar el cuerpo” hacia el análisis del contenido verbal, las preguntas estratégicas y los detalles que pueden comprobarse. No existe un punto de corte universal que convierta un relato en mentira.

CONTENIDO

Índice del informe

Introducción	El mito del mentiroso nervioso — Por qué el cuerpo no firma confesiones
Capítulo 1	El Efecto Estatua — Cuando cambia la fluidez
Capítulo 2	Los Gestos de Apaciguamiento — Estrés no es engaño
Capítulo 3	La Asimetría del Rostro — Emoción no es veracidad
Capítulo 4	La Presión Activa — Preguntar sin atacar
Capítulo 5	Los Pies — Movimiento, salida y contexto
Capítulo 6	La Voz del Traidor — Lo que cambia y lo que no demuestra
Capítulo 7	El Instinto Primitivo — La mala espina como alarma, no como prueba
Preguntas frecuentes	Lo que todavía conviene aclarar
Anexo	Mapa de verificación, protocolo de cinco pasos y hoja de campo
Fuentes consultadas	Investigación utilizada para preparar este informe

INTRODUCCIÓN

El mito del mentiroso nervioso

Por qué el cuerpo no firma confesiones

Olvida la imagen del mentiroso que suda, tartamudea y no consigue mirarte a los ojos. Es una buena escena de cine. Como detector de verdad, deja bastante que desear.

Una persona sincera puede parecer culpable porque sabe que la están juzgando. Una persona que miente puede mirarte con calma porque ha ensayado la historia, porque no siente ansiedad o porque su forma habitual de comunicarse ya es contenida.

La paradoja es sencilla: cuanto más convencidos estamos de que conocemos "las señales de la mentira", más fácil es caer en un sesgo de confirmación. Vemos el gesto que esperábamos y dejamos de escuchar lo que de verdad puede comprobarse.

54 %	En condiciones habituales, la precisión media humana para distinguir verdad y mentira ronda el 54 %. No somos máquinas de detectar engaño. Somos máquinas de construir explicaciones.

La pregunta correcta

No preguntes: «¿Qué gesto hace cuando miente?» Pregunta: «¿Qué parte de esta historia puedo contrastar, qué cambia cuando profundizo y qué explicaciones alternativas existen?»

Ese cambio de enfoque convierte el informe en algo más útil. El cuerpo sigue dentro de la escena, pero deja de ser juez.

CAPÍTULO 1

El Efecto Estatua

Cuando cambia la fluidez

Mentir puede exigir más trabajo mental. Pero "más trabajo" no significa necesariamente "quedarse inmóvil", y mucho menos que la inmovilidad sea una confesión.

En algunos experimentos, pedir a una persona que sostenga una historia falsa bajo mayor carga cognitiva ha aumentado ciertas diferencias entre mentirosos y sinceros. En otros contextos, esas diferencias son pequeñas o incluso perjudican a quienes dicen la verdad. La técnica funciona mejor como método de entrevista que como lectura instantánea del cuerpo.

Qué merece observarse

La información útil está en la transición: alguien hablaba con fluidez y, ante una cuestión concreta, aparecen pausas, menos detalle o una estructura más rígida. Eso puede indicar que la pregunta exige más trabajo. Todavía no sabemos por qué.

- La gesticulación se reduce al entrar en un tema específico.
- La respuesta se vuelve más breve o más general que las anteriores.
- Aparecen pausas nuevas antes de datos que deberían ser fáciles de recordar.
- La persona pide que repitas una pregunta sencilla o reformula varias veces lo que ya entendió.

EFECTO ESTATUA	Nombre de campo para un cambio de fluidez o movimiento. No significa "está mintiendo". Significa "esta parte de la conversación parece exigirle más recursos".

Las manos no son un chivato

Esconder las manos, dejarlas rígidas o entrelazarlas puede acompañar tensión. También frío, hábito, educación, ansiedad o simplemente la necesidad de quedarse quieto. Lo mismo aprendimos en el Informe 02: el gesto gana valor cuando cambia; no cuando encaja con una lista prefabricada.

CAPÍTULO 2

Los Gestos de Apaciguamiento

Estrés no es engaño

Tocarse el cuello, frotarse la cara o comprimir los labios puede acompañar activación emocional. El error empieza cuando convertimos esa activación en culpa.

El cuello y el rostro

El autotacto puede aumentar con ansiedad, carga cognitiva o emociones intensas. Si una mano va a la nuca después de una pregunta difícil, has detectado incomodidad o autorregulación posible. No has detectado una mentira.

Los labios comprimidos

Cerrar o presionar los labios puede aparecer cuando una persona contiene una respuesta, piensa, discrepa o intenta no decir algo impulsivo. También puede ser un hábito. Es una señal de contención posible, no una barrera física que “impide escapar la verdad”.

TRES EXPLICACIONES	Si un gesto te llama la atención, obliga a tu cabeza a producir tres hipótesis antes de elegir una. Ejemplo: se toca el cuello porque está nervioso; porque le molesta la camisa; porque la pregunta le resulta incómoda. Mentira sería solo una cuarta posibilidad.

El problema del nerviosismo

Una acusación injusta puede generar exactamente el tipo de estrés que los manuales clásicos llaman “señal de engaño”. Cuanto mayor sea la presión, más cuidado debemos tener: la reacción que observamos puede haberla creado la propia situación.

CAPÍTULO 3

La Asimetría del Rostro

Emoción no es veracidad

Una cara puede mostrar emoción mal disimulada. Eso no convierte una media sonrisa, una ceja o una microexpresión en detector de mentiras.

El sistema FACS de Ekman y Friesen permite describir movimientos faciales con precisión. Otra cosa muy distinta es traducirlos directamente a veracidad. Las microexpresiones existen y algunos estudios han encontrado diferencias en condiciones concretas, pero la evidencia no permite tratarlas como prueba individual de engaño.

La media sonrisa

Una elevación unilateral de la comisura puede ser compatible con desprecio en determinados contextos. También puede reflejar asimetría facial, ironía, hábito o una mezcla emocional. Incluso si identificáramos correctamente desprecio, seguiríamos sin saber si la persona miente. Desprecio y mentira no son sinónimos.

Sonrisa genuina, sonrisa deliberada

Las sonrisas que implican la musculatura alrededor de los ojos se han asociado con disfrute, pero pueden aparecer de forma deliberada. El rostro informa de emoción y regulación; la verdad del relato necesita otro tipo de comprobación. [14][17]

ALERTA ROJA	Nunca conviertas una expresión facial en motivo para “apretar”. Si una reacción te sorprende, anota el momento y formula una pregunta neutral. El objetivo es obtener información, no provocar una reacción que después interpretes como culpa.

CAPÍTULO 4

La Presión Activa

Preguntar sin atacar

La mejor forma de poner a prueba una historia no es mirar más fuerte. Es conseguir que el relato produzca información que pueda compararse, verificarse o ampliarse.

La Trampa del Silencio — convertida en pausa útil

El silencio no “rompe” una mentira de forma automática. Pero una pausa breve después de una respuesta puede invitar a la otra persona a continuar sin que la dirijas. A veces aparecen detalles nuevos; otras veces no.

La técnica correcta es sencilla: escucha la respuesta, espera unos segundos con expresión neutral y deja espacio. No mantengas una mirada intimidatoria ni conviertas la pausa en una prueba de resistencia.

PAUSA ÚTIL	Más información no significa más mentira. Si alguien añade detalles, evalúa si son concretos, coherentes y comprobables. La verborrea puede ser engaño; también ansiedad, estilo comunicativo o deseo de explicarse bien.

El Detalle Imprevisto

Las preguntas inesperadas han mostrado resultados prometedores en algunos experimentos, sobre todo cuando piden información espacial o temporal que una persona sincera puede recuperar de la memoria. Pero la técnica no es infalible y trabajos posteriores han encontrado beneficios más limitados. [8][9]

CAPÍTULO 4 · CONTINUACIÓN

Preguntas que producen información

Preguntar por los bordes

En lugar de preguntar veinte veces lo mismo, explora zonas distintas del recuerdo: el orden de los acontecimientos, quién estaba allí, cómo llegaron, qué ocurrió antes y después, qué dato podría confirmar otra persona.

- «¿Qué pasó justo antes de llegar?»
- «¿Quién más podría recordar esa parte?»
- «¿Hay un mensaje, ticket, llamada o registro que permita comprobarlo?»
- «¿Qué parte recuerdas peor?»
- «Si tuvieras que dibujar el lugar, ¿qué pondrías primero?»

Los detalles verificables

Una línea de investigación llamada Verifiability Approach parte de una idea útil: quien dice la verdad suele poder ofrecer más información que deja huella y puede comprobarse. No es una ley universal, pero desplaza la conversación hacia algo mucho más sólido que los gestos: hechos que existen fuera de la entrevista. [12][13]

MEJOR PREGUNTA	No “¿parece que miente?”, sino “¿qué parte de esta respuesta podría comprobar una tercera persona?”

La evidencia, si existe

En investigación profesional, revelar evidencias de forma estratégica puede hacer visibles contradicciones entre una historia preparada y los datos disponibles. En la vida cotidiana, el principio puede traducirse sin juegos policiales: no discutas primero; escucha el relato completo y después compara con lo que sabes. [10][11]

CAPÍTULO 5

Los Pies

Movimiento, salida y contexto

Los pies pueden mostrar preparación para moverse o cambios de activación. No saben si la frase que acabas de escuchar es verdadera.

Una pierna que empieza a rebotar puede indicar activación, impaciencia, aburrimiento, cafeína, hábito o TDAH. Un pie que gira hacia una puerta puede formar parte de una preparación para marcharse. Un tobillo cruzado puede ser tensión o comodidad.

Qué sí hacer con un cambio

Si una pregunta coincide con un cambio claro bajo la mesa, registra el momento. Después mira el relato: ¿se volvió más vago?, ¿apareció una contradicción?, ¿el dato es verificable? Si no hay nada más, el pie se queda donde debe: como contexto.

RECORDATORIO	El Informe 03 ya estableció la regla: los pies no dicen la verdad. Dicen que algo ha cambiado. En este informe usamos esa misma lógica.

No conviertas estrés en culpabilidad

La persona sincera acusada injustamente puede querer salir de la conversación con más fuerza que quien miente con calma. La dirección de una salida habla de la situación, no de la veracidad.

CAPÍTULO 6

La Voz del Traidor

Lo que cambia y lo que no demuestra

La voz sí puede cambiar bajo estrés y carga mental. El problema vuelve a ser el mismo: estrés no equivale a mentira.

En promedio, algunos estudios encuentran que ciertos engaños se acompañan de una voz algo más aguda, más pausas o relatos menos fluidos. Los efectos son pequeños y variables. Una garganta seca tampoco firma una confesión.

Tres cambios que merece la pena anotar

- Una latencia nueva: tarda bastante más en responder una pregunta concreta que otras de dificultad parecida.
- Un cambio de ritmo: acelera o ralentiza de forma marcada justo en una parte del relato.
- Una pérdida de precisión: sustituye detalles concretos por formulaciones vagas cuando se acerca al punto importante.

Lo que no debes hacer

No traduzcas «carraspea» por «miente», «voz aguda» por «culpable» ni «habla mucho» por «te está enterrando bajo palabras». El tono puede señalar activación. El contenido permite evaluar credibilidad.

ESCUCHA MEJOR	La investigación sobre juicios de veracidad ha encontrado, en promedio, algo más de precisión cuando las personas escuchan que cuando se apoyan solo en lo visual. No porque la voz sea un polígrafo, sino porque el contenido verbal contiene más información útil. [2]

CAPÍTULO 7

El Instinto Primitivo

La mala espina como alarma, no como prueba

La intuición puede avisarte de que algo no encaja. Su trabajo termina ahí. El siguiente paso es comprobar.

A veces sentimos desconfianza antes de saber explicarla. Esa impresión puede reunir detalles que no hemos verbalizado: una contradicción pequeña, una reacción desproporcionada, un cambio de historia o simplemente una sensación interpersonal difícil de nombrar.

También puede reunir prejuicios, experiencias pasadas, miedo, cansancio y expectativas. Por eso la frase «si tienes que preguntarte si miente, probablemente miente» es una mala regla. Nuestra confianza subjetiva no convierte una sospecha en evidencia.

REGLA DE ORO	La mala espina justifica una segunda mirada, no una condena. Úsala para bajar la velocidad, pedir tiempo y comprobar información.

Tu detector real

No está en las tripas ni en los ojos. Está en un proceso: escuchar, preguntar, verificar, comparar y aceptar que a veces no sabrás la respuesta.

Eso suena menos espectacular que “leer a un mentiroso en treinta segundos”. También es bastante más útil.

PREGUNTAS FRECUENTES

Lo que todavía conviene aclarar

¿El nerviosismo significa mentira?

No. Puede aparecer en personas sinceras y mentirosas. De hecho, ser acusado o temer no ser creído puede aumentar el estrés de quien dice la verdad.

¿Tres señales forman un patrón fiable?

No existe una regla profesional universal de “tres señales”. Tres gestos de estrés siguen pudiendo ser tres gestos de estrés. Lo importante es la calidad de la información, no el recuento.

¿Las microexpresiones sirven?

Pueden aportar información sobre emoción en determinadas condiciones. No son un detector de veracidad y requieren mucha cautela en la interpretación.

¿Preguntar detalles inesperados funciona siempre?

No. Algunos estudios muestran beneficios, especialmente con detalles espaciales y temporales; otros encuentran efectos más modestos. Úsalos para obtener información, no para clasificar automáticamente a alguien.

PREGUNTAS FRECUENTES · CONTINUACIÓN

Cuatro dudas más que merece la pena resolver

¿Recordar en orden inverso ayuda?

Ha producido diferencias en ciertos experimentos, pero también puede aumentar la dificultad para quien dice la verdad. No es una prueba doméstica de engaño.

¿Una persona muy fría puede evitar todas estas señales?

Cualquier persona puede mostrar pocas señales no verbales. Esa es otra razón para no depender del cuerpo. Un relato verificable sigue siendo más valioso que una reacción emocional.

¿Funciona igual en videollamada?

La imagen pierde buena parte del cuerpo y puede introducir retardos, mala calidad y conductas propias de la pantalla. Conviene centrarse todavía más en el contenido y en lo que puede comprobarse.

¿Y en mensajes escritos?

Tiempos de respuesta, longitud o puntuación no tienen una traducción universal. Busca consistencia del relato, datos concretos, cronología y elementos verificables.

ANEXO

Mapa de verificación

Verde, ámbar y rojo no describen "verdad" o "mentira". Describen la calidad de la información que tienes.

VERDE	Información comprobable. Hay datos concretos, cronología razonable, terceros, mensajes, registros o hechos que pueden contrastarse.

ÁMBAR	Cambios que merecen preguntas. Aparecen vaguedad, tensión, pausas o cambios de fluidez, pero todavía existen varias explicaciones posibles.

ROJO	Contradicción o evidencia incompatible. El relato entra en conflicto con hechos verificables, cambia de forma relevante o evita sistemáticamente información que debería poder contrastarse.

Lo que no entra en el mapa

Mirar al suelo, tocarse la nariz, cruzar los tobillos, carraspear, sonreír de lado, ocultar las manos o hablar deprisa. Pueden ser contexto, pero no deben ocupar el lugar de la evidencia.

ANEXO · PROTOCOLO

Cinco pasos antes de decidir que algo no encaja

01	**Escucha primero** Deja que la persona complete su versión sin interrumpir cada detalle. Necesitas una historia antes de poder compararla.
02	**Aclara** Formula preguntas abiertas y después preguntas concretas sobre tiempo, lugar, personas y secuencia.
03	**Busca alternativas** Si una reacción corporal te llama la atención, formula tres explicaciones posibles antes de pensar en engaño.
04	**Verifica** Identifica qué datos pueden contrastarse: mensajes, documentos, terceros, registros, tickets, ubicaciones o hechos externos.
05	**Decide con el nivel de evidencia que tienes** A veces podrás confirmar una contradicción. Otras veces solo tendrás una duda. No conviertas incertidumbre en certeza por necesidad emocional.

ANEXO · HOJA DE CAMPO

Después de una conversación importante

Anota hechos. Si escribes interpretaciones, márcalas como interpretaciones.

QUÉ SE AFIRMÓ

Escribe la frase o el dato importante con la mayor precisión posible.

QUÉ OBSERVÉ

Pausas, cambios de ritmo, gestos o reacciones. Solo descripción.

QUÉ OTRAS EXPLICACIONES EXISTEN

Al menos dos alternativas que no sean mentira.

QUÉ PUEDO COMPROBAR

Personas, mensajes, documentos, registros, ubicaciones, fechas.

ANEXO · HOJA DE CAMPO · CONTINUACIÓN

Cerrar la observación sin inventar una certeza

QUÉ CONTRADICCIÓN CONCRETA EXISTE

Si la hay, escribe los dos datos incompatibles. Si no existe, deja el campo vacío.

NIVEL ACTUAL

Verde: información comprobable / Ámbar: duda razonable / Rojo: contradicción con evidencia.

SIGUIENTE PASO

Preguntar, esperar, verificar o pedir ayuda profesional si el asunto lo exige.

Auditoría de siete minutos

- ¿Qué dato concreto me hizo dudar?
- ¿Estoy interpretando una reacción emocional como si fuera evidencia?
- ¿Qué explicación inocente sigue siendo plausible?
- ¿Qué dato externo podría confirmar o desmentir la historia?
- ¿Necesito decidir ahora o puedo esperar a tener más información?

OBJETIVO REAL	Salir de la conversación con mejores preguntas y mejores datos, no con una sensación de certeza fabricada por los gestos.

FUENTES CONSULTADAS

Investigación utilizada para preparar este informe

La selección combina metaanálisis, revisiones, experimentos de entrevista y trabajos sobre contenido verbal. Los libros divulgativos pueden aportar ejemplos, pero no sustituyen la evidencia primaria.

1. DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K. & Cooper, H. (2003). Cues to deception. Psychological Bulletin, 129(1), 74–118. https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.1.74

2. Bond, C. F. Jr. & DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. Personality and Social Psychology Review, 10(3), 214–234. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1003_2

3. Hartwig, M. & Bond, C. F. Jr. (2011). Why do lie-catchers fail? A lens model meta-analysis of human lie judgments. Psychological Bulletin, 137(4), 643–659. https://doi.org/10.1037/a0023589

4. Hartwig, M., Granhag, P. A. & Luke, T. (2019). Reading lies: Nonverbal communication and deception. Annual Review of Psychology, 70, 295–317. https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010418-103135

5. Vrij, A., Fisher, R. P. & Blank, H. (2017). A cognitive approach to lie detection: A meta-analysis. Legal and Criminological Psychology, 22(1), 1–21. https://doi.org/10.1111/lcrp.12088

6. Levine, T. R., Blair, J. P. & Carpenter, C. J. (2018). A critical look at meta-analytic evidence for the cognitive approach to lie detection. Legal and Criminological Psychology, 23(1), 7–19. https://doi.org/10.1111/lcrp.12115

7. Vrij, A., Mann, S. A., Fisher, R. P., Leal, S., Milne, R. & Bull, R. (2008). Increasing cognitive load to facilitate lie detection: the benefit of recalling an event in reverse order. Law and Human Behavior, 32(3), 253–265. https://doi.org/10.1007/s10979-007-9103-y

8. Vrij, A., Leal, S., Granhag, P. A., Mann, S., Fisher, R. P., Hillman, J. & Sperry, K. (2009). Outsmarting the liars: the benefit of asking unanticipated questions. Law and Human Behavior, 33(2), 159–166. https://doi.org/10.1007/s10979-008-9143-y

FUENTES CONSULTADAS

Referencias complementarias

9. Parkhouse, T. & Ormerod, T. C. (2018). Unanticipated questions can yield unanticipated outcomes in investigative interviews. PLoS ONE, 13(12), e0208751. DOI: 10.1371/journal.pone.0208751.

10. Hartwig, M., Granhag, P. A., Strömwall, L. A. & Vrij, A. (2005). Detecting deception via strategic disclosure of evidence. Law and Human Behavior, 29(4), 469-484. DOI: 10.1007/s10979-005-5521-x.

11. Hartwig, M., Granhag, P. A., Strömwall, L. A. & Kronkvist, O. (2006). Strategic use of evidence during police interviews. Law and Human Behavior, 30(5), 603-619. DOI: 10.1007/s10979-006-9053-9.

12. Harvey, A. C., Vrij, A., Leal, S., Lafferty, M. & Nahari, G. (2017). Insurance based lie detection: Enhancing the verifiability approach with a model statement component. Acta Psychologica, 174, 1-8. DOI: 10.1016/j.actpsy.2017.01.001.

13. Vrij, A., Leal, S. & Fisher, R. P. (2023). How researchers can make verbal lie detection more attractive for practitioners. Psychiatry, Psychology and Law, 30(3), 383-404. DOI: 10.1080/13218719.2022.2035842.

14. Porter, S. & ten Brinke, L. (2008). Reading between the lies: identifying concealed and falsified emotions in universal facial expressions. Psychological Science, 19(5), 508-514. DOI: 10.1111/j.1467-9280.2008.02116.x.

15. Bogaard, G., van de Bovekamp, A. M. & Colwell, K. W. (2024). Assessing the efficacy of baselining in deception detection. Acta Psychologica, 242, 104112. DOI: 10.1016/j.actpsy.2023.104112.

16. Vrij, A., Mann, S., Kristen, S. & Fisher, R. P. (2007). Cues to deception and ability to detect lies as a function of police interview styles. Law and Human Behavior, 31(5), 499-518. DOI: 10.1007/s10979-006-9066-4.

17. Gunnery, S. D., Hall, J. A. & Ruben, M. A. (2013). The deliberate Duchenne smile: Individual differences in expressive control. Journal of Nonverbal Behavior, 37, 29-41. DOI: 10.1007/s10919-012-0139-4.

NOTA EDITORIAL	Los autores de divulgación pueden resultar útiles para describir gestos y escenarios. Las afirmaciones de este informe sobre detección del engaño se apoyan prioritariamente en investigación revisada por pares.