

INTELIGENCIA ESTRATÉGICA Y SEGURIDAD ECONÓMICA

Eduardo Olier Arenas

Introducción

Introducción

En 1992 uno de los autores del presente Cuaderno publicó el libro de título *La máquina de guerra económica*¹. Ya en su inicio, el autor alertaba sobre la importancia de la economía en las relaciones internacionales. Una importancia que el autor llevaba hasta los tiempos del término de la Segunda Guerra Mundial y que conectaba entonces con los iniciales procesos de la globalización y de sus intercambios, los cuales estaban modificando la misma noción de conflicto. Y ya entonces alertaba sobre los efectos de la guerra económica que, contrariamente a la guerra tradicional, comporta acciones que son muchas veces invisibles y decisivas.

Acabada la Guerra Fría, Harbulot se centraba igualmente en la desaparición de la bipolarización en el mundo y la creciente hegemonía norteamericana. Desaparecida la Unión Soviética, solo quedaba uno de los jugadores, un hecho sobre el que muchos años antes, en 1968, hacía sentir su preocupación Jean-Jacques Servan-Schreiber², manifestando el problema de manera muy contundente: «No nos hallamos en presencia de

¹ HARBULOT, Christian. *La machine de guerre économique*. Estados Unidos, Japón, Europa: Ed. Económica, 1992.

² SERVAN-SCHREIBER, Jean-Jacques. *El desafío americano*. Plaza y Janés, 1968.

un imperialismo político clásico —decía—, de una voluntad de conquista, sino más mecánicamente en un desbordamiento de poder debido a la diferencia de `presión´ entre la América del Norte y el resto de mundo, comprendida Europa». Añadiendo en otro lugar del libro que: «Actuar, ¿cómo? Luchar, ¿contra quién?... Pues la General Motors no es la Wehrmacht, el caso Bull no es Múnich, y el Concorde no es Sedán. Asistimos a la primera gran guerra sin armas ni fortificaciones».

Pero no solo fueron conscientes de este problema los franceses. También los japoneses se dieron cuenta de la importancia de la economía como un nuevo espacio de dominio. Y casi desde el término de la Segunda Guerra Mundial, con sus Fuerzas Armadas, destrozadas y sin posibilidad de recomposición, iniciaron el camino de su reconstrucción industrial y de su posición como una de las potencias económicas del planeta. De manera que, con el tiempo, en los inicios de los años noventa, iniciaban su tercera revolución industrial con el potente MITI conduciendo las operaciones económicas ofensivas y defensivas. Y con los japoneses, otras naciones también desarrollaban estrategias para expandir su potencial económico, tecnológico o comercial hacia otros lugares. Una expansión que se demostró defensiva en algunos casos, sobre todo en países de menor tamaño como Suecia.

Un poco antes del libro de Harbulot al que antes aludimos, Edward Luttwak, experto reconocido en geopolítica, de origen rumano pero afincado en Estados Unidos, lanzó un nuevo concepto en la revista *The National Interest*³. Era la primera vez que surgía el término geoeconomía. Para Luttwak, «la geoeconomía es el mantenimiento de la antigua rivalidad existente entre las naciones utilizando medios económicos en lugar de bélicos». Lo que amplió en 1993 en su libro *The Endangered American Dream*⁴, indicando que «la geoeconomía mide el progreso mediante la participación que un determinado producto alcanza en el mercado, en lugar de centrarse en el avance que una fuerza militar realiza sobre el mapa». Surgía así el entronque de la economía con la geopolítica. Las guerras económicas tomaban de esta manera carta de naturaleza como parte integrante del hecho económico. Economía y política se unían en nuevos escenarios bélicos alejados de los conflictos militares tradicionales.

Y al tratarse de nuevos escenarios, la complejidad de los mismos se multiplicaba enormemente. El arte de estas nuevas guerras se hacía mucho más sofisticado. Un hecho que, a inicios de los noventa, también desarrollaba otro teórico de la geoeconomía, Pascal Lorot.

³ LUTTWAK, Edward. «From geopolitics to geoeconomics: Logic of conflict, grammar of commerce». *The National Interest*, verano de 1990, pp. 17-23.

⁴ LUTTWAK, Edward. *The endangered American dream*. Simon & Shuster, 1994.

Lorot, fundador y director de la revista francesa *Géoeconomie*, definía en 1990 la geoeconomía como «el análisis de las estrategias de orden económico —especialmente comerciales— decididas por los Estados en el contexto de las políticas conducentes a proteger las economías nacionales o ciertos elementos bien determinados de estas, a adquirir el dominio de ciertas tecnologías claves y/o a conquistar ciertos segmentos del mercado mundial relativos a la producción o comercialización de un producto o de una gama de productos sensibles, sobre los cuales su posesión o su control confiere a los detentadores —Estado o empresa nacional— un elemento de poder o de proyección internacional y contribuye al reforzamiento de su potencial económico y social». Un poder que se llevaría a cabo según el concepto de *soft power* desarrollado por Joseph S. Nye⁵.

La estrategia de *soft power* necesitaba por tanto de nuevas técnicas. Una de ellas, antigua como el arte mismo de la guerra, era la utilización de los servicios de inteligencia. Anticiparse al enemigo requería conocer su estrategia y sus movimientos con antelación. De ahí la necesidad de nuevos métodos de acuerdo con los nuevos tiempos. Aparecía con fuerza la inteligencia económica como la utilización de los servicios de inteligencia en el medio económico. Los Estados debían saber qué hacer en el nuevo mundo global que se avecinaba.

Se daba así un nuevo giro a las actividades de inteligencia, naciendo el concepto de «inteligencia económica» como *el conjunto de acciones coordinadas de investigación, tratamiento y distribución de la información para tomar decisiones en el orden económico*. Acciones que se dirigen tanto al ámbito de la economía nacional como en el dominio empresarial, pues la globalización de los mercados pone también en riesgo a las propias empresas. La defensa de los intereses económicos, por un lado, y, por otro, la necesidad de lograr ventajas respecto de los competidores —a nivel empresarial o estatal— han sido el motor decisivo del desarrollo de potentes instrumentos de inteligencia económica al servicio de los intereses nacionales y de importantes empresas transnacionales de muchos países que hoy dominan la escena económica mundial.

Y es en este contexto donde quiere moverse el presente Cuaderno del Instituto de Estudios Estratégicos, ya que la defensa de los intereses nacionales ha de incluir también los aspectos económicos, claves hoy en el mundo global en el que vivimos. Un hecho largamente olvidado en España, que solo desde hace relativamente poco tiempo se ha ocupado de la importancia que tienen los servicios de inteligencia económica, más allá de dotar de seguridad a personas o instalaciones críticas.

⁵ NYE, Joseph. *Soft power: The means to success in world politics*. Public Affairs, 2004.

Globalización económica y geoeconomía

Nos hemos referido antes de manera sucinta a la geoeconomía. Volvamos de nuevo a ello.

Aunque sin expresarlo tácitamente, tanto Edward Luttwak como Pascal Lorot hacían ver que algo había cambiado en la escena mundial para que la economía fuera un elemento determinante. Quizás estos autores, expertos ambos en geopolítica, no alcanzaban a ver los movimientos de la globalización económica. Movimientos que en realidad eran el eje de estos cambios, ya que, desde el final de la Segunda Guerra Mundial y en especial con los acuerdos de Bretton Woods, aparecía un nuevo orden económico mundial –eso sí, muy dominado por los Estados Unidos–, circunstancia que, como hemos visto, movió a la preocupación a Servan-Schreiber.

La globalización económica —proceso aún en curso— es un movimiento, quizás espontáneo, por el que las naciones se han ido haciendo más interdependientes. Cierto es que en la antigüedad se dieron situaciones similares. Por ejemplo, los fenicios comerciaban por todo el Mediterráneo y los romanos extendieron sus dominios mediante imponentes calzadas de piedra para mover a sus tropas y extender su economía muy lejos de sus fronteras, desde Egipto hasta Britania –Egipto, por ejemplo, fue por décadas el granero del Imperio–. También España, el Reino Unido y Holanda extendieron sus dominios casi por todo el mundo conocido. Pero hay que decir que, en lo económico, las transacciones comerciales y los movimientos financieros fueron muy limitados. Tanto es así, que las crisis económicas estuvieron siempre localizadas y no se extendieron globalmente, una circunstancia que, de alguna manera, persiste hoy en día, cuando solo se puede hablar de globalización con sentido dentro del mundo financiero. En lo comercial, el mundo camina hacia la globalización, manteniendo las actividades comerciales en lo fundamental entre países fronterizos o regiones concretas.

Sin embargo, hay que resaltar que la globalización no se reduce a lo comercial o lo financiero; también incluye aspectos culturales, políticos y sociales, lo que da origen a un nuevo orden que se caracteriza en lo esencial por cuatro características principales⁶:

- Importantes movimientos de personas de un país a otro.
- Enorme flujo de capitales entre fronteras.
- Intensificación del comercio internacional.
- Y muy singularmente, fuerte innovación tecnológica.

⁶ OLIER, Eduardo. *Geoeconomía: las claves de la economía global*. Pearson-FT-Prentice Hall. 2011.

De manera que, desde 1945 hasta hoy, se pueden identificar seis etapas⁷ hacia la globalización, la última de las cuales ha constituido una nueva situación después de la crisis financiera que se extendió desde Estados Unidos en 2008 que aún no sabemos con exactitud qué evolución tomará. Estas etapas son:

1. *1945-1960. La gran maquinaria industrial.* Acabada la Segunda Guerra Mundial, la URSS, Estados Unidos y algunos países europeos se encontraron con potentes industrias crecidas al calor del conflicto bélico: automóviles, ferrocarriles, aviación, industrias electrónicas, etc. Paralelamente, surgía un *boom* inmobiliario que se unía a un enorme crecimiento demográfico: el conocido como *baby boom*. El PIB de todos los países industrializados se doblaba, al igual que lo hacían el poder adquisitivo de las clases medias y el consumo.
2. *1960-1973. Turbulencias geopolíticas.* Son años de prosperidad económica, unidos a las tensiones provocadas por la *Guerra Fría*. Es un período que culmina con el embargo del petróleo de la OPEP, la Organización de Países Exportadores del Petróleo; una década de fuerte descolonización en gran parte de África, donde surgieron más de 30 nuevos países. Además, fue una época de grandes cambios que conocía la llegada del hombre a la Luna, los movimientos revolucionarios en Sudamérica, el asesinato de Kennedy, la guerra de Vietnam, y un largo etcétera de sucesos que culminaban en 1968 con el *Mayo francés*. También es el tiempo del nacimiento de la OLP, Organización para la Liberación de Palestina, y la Guerra de los Seis Días de 1967, que culminaba con la ocupación israelí de los territorios palestinos de Gaza y Cisjordania y de los Altos del Golán en Siria.
3. *1973-1982. Estancamiento de origen energético.* Estancamiento económico y fuerte inflación es lo que se denomina estancamiento. El embargo de petróleo de la OPEP llevaron los precios del petróleo a crecer un 70%. Su consecuencia no se hizo esperar: enorme inflación, estancamiento económico y paro. Se acababan los días de la riqueza económica de posguerra, una situación que dio origen a múltiples privatizaciones de empresas públicas de los servicios propiedad del Estado, sobre todo en Estados Unidos. También fue el tiempo de la revolución iraní y la posterior guerra entre Irak e Irán.
4. *1982-1989. Se impone el liberalismo económico y la economía de mercado.* El presidente americano Ronald Reagan formaba gobierno en 1981. Arrancaba el *supply-side economics*, una estrategia económica dirigida a incentivar la producción de bienes y servicios en la idea de que la oferta crea su propia demanda según la ley de Say, uno de los economistas de la escuela clásica. A esto se unió la liberalización económica y la reducción de impuestos. De manera

⁷ OLIER, Eduardo. *Ibíd.*

casi automática, crecieron los ingresos del Estado americano por el incremento de la productividad y el impulso del ahorro, lo que traía consigo una mayor creación de empleo y un fuerte crecimiento económico. Se reducían las tasas inflacionarias, logrando activar nuevamente el consumo y el crédito bancario. En Inglaterra, Margaret Thatcher, elegida primer ministro en 1979, seguía el mismo criterio. Una ola liberal se extendió por los países occidentales, acabando definitivamente la política keynesiana de después de la Segunda Guerra Mundial. Caía el muro de Berlín en 1989 y finalizaba la bipolarización de las dos potencias. Fue una época, sin embargo, concedora de una de las mayores crisis financieras del siglo, la conocida crisis de deuda de muchos países latinoamericanos que se declararon incapaces de cumplir con sus compromisos de débito con los organismos internacionales, particularmente con el FMI, el Fondo Monetario Internacional.

5. *1989-2000. La sociedad interconectada.* La noche del 9 al 10 de noviembre de 1989 caía el muro de Berlín. Las consecuencias no se hicieron esperar: el 25 de diciembre de 1991 dimitía Mijaíl Gorbachov, llamado *padre de la Perestroika*. Se desintegraba la Unión Soviética, y con ella el «sistema de bloques»; un fenómeno que dio paso a la apertura de las fronteras mundiales, al uso intensivo de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones, a la aparición de Internet y al arranque definitivo de la globalización económica. El comercio mundial se desarrolló de manera explosiva, como lo hicieron los avances tecnológicos en todos los campos, especialmente con el desarrollo de los microprocesadores electrónicos que revolucionaron la industria allá donde llegaron sus aplicaciones, incluida la medicina. La economía mundial volvió a crecer y los mercados financieros se globalizaron. El mundo conocía una nueva explosión de crecimiento económico que se detenía en cierta manera por la llamada *crisis de las puntocom*, empresas tecnológicas que indujeron una fuerte crisis de capitales, si bien contenida en el tiempo.
6. *2000-2010. El mundo globalizado en crisis financiera global.* Japón, la segunda economía del mundo detrás de Estados Unidos, había mostrado signos de agotamiento al inicio de la década de 1990 cuando sus bancos no pudieron aguantar la pérdida de valor de sus activos inmobiliarios que habían realizado años antes. Después vendrían las hipotecas *subprime* y la crisis financiera global iniciada en 2007 que se expandía por todo el mundo occidental desde Estados Unidos a partir de 2008. Las guerras económicas se veían ya de manera patente y se iniciaba un movimiento del centro de gravedad económico mundial hacia el este. Asia, cuya economía en conjunto representaba algo menos del 20% del total en 1970, superaba el 28% en 2007, mientras que la Europa comunitaria caía del 34% al 25% en el mismo período, a la vez que Estados Unidos

mantenía su peso en torno al 33%. El 11-S, con los atentados a las Torres Gemelas de Nueva York, demostraron también un cambio en las relaciones de poder. Del mundo bipolar anterior a la caída del muro de Berlín se abría ahora un mundo multipolar con líderes regionales como Brasil, China, India, Rusia (naciones BRIC) o también Turquía e Irán, sin olvidar la presión islámica como movimiento religioso y cultural de gran influencia.

El mundo poscrisis será diferente al anterior, aunque todavía es pronto para determinar su evolución. Sin embargo, en lo económico, la situación será distinta de lo que se ha vivido hasta ahora. La geoeconomía se ha hecho presente de manera patente: la confluencia de los intereses políticos y el dominio de los mercados es lo que marca la situación actual. Las antiguas acciones militares han dado paso a otras iniciativas más sofisticadas: inversiones estratégicas de capital, innovación en productos o tecnologías de interés para el Estado, posición de dominio sobre los mercados en lugar de invadir los territorios, tarifas arancelarias, medidas regulatorias, devaluaciones de divisas y otras acciones similares son las que marcan las estrategias actuales.

Un nuevo contexto donde los elementos anteriores han quedado obsoletos y donde el valor de la información por sí sola no es ya un elemento diferencial de ventaja competitiva. Ahora es preciso tener conocimiento, adelantarse a los movimientos de países y empresas. En los tiempos actuales, una de las claves es la inteligencia, es decir, el conocimiento estructurado para la toma de decisiones. La inteligencia económica resulta, por tanto, el elemento imprescindible para empresas e instituciones en el contexto geoeconómico. Inteligencia que ha de ser capaz de:

- Describir el entorno competitivo, es decir, determinar los factores y elementos que lo constituyen: competidores, productos, condiciones regulatorias, etc., así como la estructura de precios, tecnologías, etc. que existen en ese entorno como alternativas.
- Establecer la evolución previsible de tales factores competitivos, incluyendo tecnologías disruptivas, nuevos competidores, etc.
- Verificar si los elementos que soportan la estrategia son consistentes en el tiempo; si están bien establecidos respecto del entorno actual y el previsible.
- La inteligencia debe dar respuesta a las preguntas que cuestionen la estrategia. En este contexto, será preciso disponer de las tecnologías de análisis y vigilancia que provean de la información necesaria.
- Identificar exhaustivamente las amenazas y debilidades, así como las fortalezas y oportunidades según el clásico diagrama DAFO.
- Determinar el momento en que la estrategia establecida no es sostenible, una decisión que ha de ser dinámica para ser consecuente con las nuevas acciones a poner en marcha.

Inteligencia estratégica y económica

El término inteligencia, normalmente, induce a confusión, y cuando se le añaden adjetivos la confusión aumenta; cada especialista o grupo involucrado en estas materias lo entiende de una manera distinta. Trataremos por nuestra parte de estructurarlo en sus diferentes categorías.

Aparte de los servicios de inteligencia, que son perfectamente conocidos e identificables, existen otros dominios y conceptos que se entremezclan unos con otros. Básicamente, la inteligencia se podría encuadrar en cinco categorías, cuya jerarquía se muestra en la figura 1.1 que sitúa de arriba abajo las especialidades más tecnológicas:

- Inteligencia artificial.
- Gestión del conocimiento.
- Inteligencia económica.
- Inteligencia competitiva.
- Inteligencia estratégica.



Figura 1.1. Jerarquía de los sistemas de inteligencia

Las dos primeras son muy soportadas por tecnologías de uso ya muy común. Así, el campo de la inteligencia artificial ha estado desarrollándose desde los años cincuenta del siglo pasado y va dirigido en lo fundamental a comprender la manera en que el ser humano piensa, aprende y razona para desarrollar técnicas y programas informáticos que traten de emular el comportamiento humano. De ahí nacieron la robótica, los sistemas expertos y los sistemas de ayuda a la decisión, todos ellos apoyados en tecnologías que tienen la capacidad de aprender.

Un paso más se dio con los sistemas de gestión del conocimiento que, básicamente, tienen que ver con los sistemas expertos. Son sistemas que dieron origen a una rama de la ingeniería que hoy se conoce como *ingeniería*

del conocimiento, cuyas técnicas se apoyan en varios elementos: adquisición del conocimiento, codificación del conocimiento, evaluación y pruebas del sistema codificado e implementación del sistema. La codificación se basa normalmente en reglas que, a medida que se complican debido a múltiples cadenas, se pueden transformar en *redes neuronales*; otra forma de tratar de simular la manera en que trabaja el cerebro humano. Y de ahí se puede llegar a otras funciones como son los sistemas de comprensión del lenguaje natural, visión computerizada, etc., técnicas todas ellas que no representan lo que realmente se entiende por inteligencia económica, competitiva o estratégica, pero que a veces ayudan en su desarrollo.

La inteligencia económica se ha definido de mil maneras. Depende de quien lo interprete y así serán sus aplicaciones. También depende del país: en Estados Unidos y otros países anglosajones, el término *business intelligence* se aproxima a las actividades relacionadas con la gestión del conocimiento. En concreto, son metodologías y modelos que tratan de descubrir la información «escondida» dentro de las bases de datos a fin de proporcionar herramientas para la toma de decisiones. Una derivada de ello sería el *marketing intelligence*, que se dirige a los aspectos comerciales y de *marketing* de las empresas en su entorno competitivo. De esta manera se «modelizan» los comportamientos de los clientes actuales o potenciales con el objetivo de aumentar las ventas o, simplemente, evitar que se vayan a la competencia.

De manera diferente, los franceses definen⁸ la inteligencia económica —*intelligence économique*— como *el conjunto de acciones coordinadas de investigación, tratamiento y distribución con vistas a su explotación, de la información útil a los actores económicos*. Una definición que para sus autores tiene una doble consecuencia: por un lado, la inteligencia científica, que se dirige a «no inventar la rueda», es decir, a investigar en las fuentes científicas accesibles la aparición de nuevos dominios científicos que aporten ventajas económicas diferenciales, y por otro, la inteligencia competitiva que, en la misma línea, se dirige a seguir la actividad de laboratorios o fábricas de países o empresas competidoras con el objetivo de conocer sus avances y mejorar la propia competitividad. Un ejemplo serían los laboratorios farmacéuticos en otros países.

Siguiendo con estos conceptos, otros países no anglosajones entienden la inteligencia económica como las actividades del Estado para defender sus intereses económicos en el marco internacional. De ahí que sean los servicios de inteligencia los que lideren estas actividades en dichos países. Este sería el caso de España.

La inteligencia competitiva se dirige, como su propio nombre indica, a mejorar la posición competitiva en los mercados, ya sea de las propias nacio-

⁸ MARTRE, Henri. *Intelligence économique et stratégie des entreprises*. La Documentation Française, febrero de 1994.

nes o de las empresas, aunque es en estas donde se ha desarrollado con más profundidad. Y, en realidad, se concentra en tener conocimiento de lo que sucede para mejorar la posición, pues si el conocimiento proporciona un valor diferencial, la inteligencia aporta poder, tal como aseguran Helen Rothberg y Scott Erickson⁹. O dicho de otra manera: la inteligencia competitiva busca lo que se necesita a partir de lo que se conoce.

Sin embargo, estos autores pierden otras perspectivas que, a nuestro parecer, se deberían incluir como elementos esenciales de la inteligencia competitiva o, incluso, estratégica, ya que, para una eficaz toma de decisiones, es indispensable establecer los cuatro elementos del *rombo de inteligencia* mostrados en la figura 1.2: asunciones condicionantes (lo que sabemos que conocemos); conocimiento latente (lo que no sabemos que conocemos); vacíos de información (lo que sabemos que no conocemos), y los puntos ciegos (lo que no sabemos que no conocemos). Así, se puede concluir que las actividades de inteligencia, independientemente del adjetivo que se les dé, han de servir para aportar conocimiento en todos los vértices de lo que nosotros definimos como *rombo de inteligencia* –as-

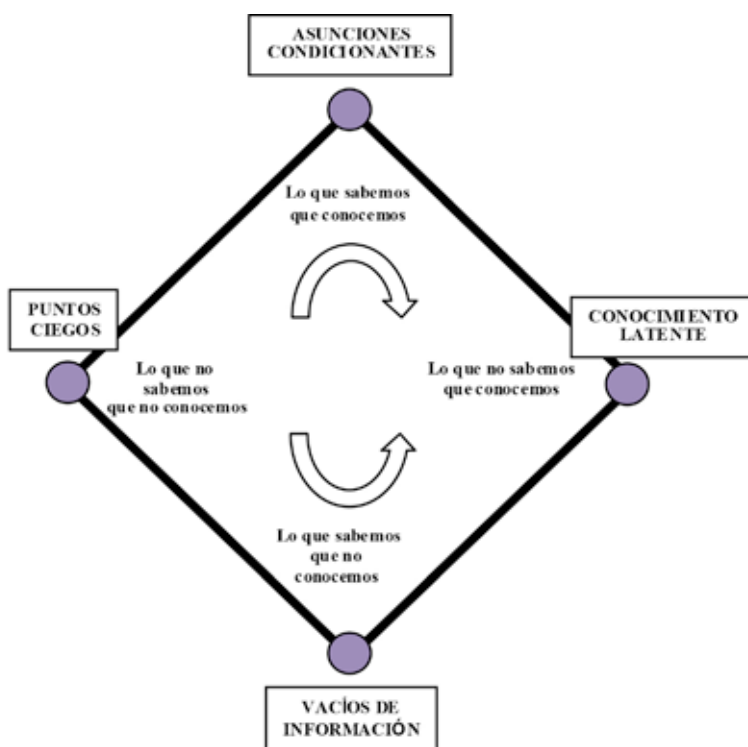


Figura 1.2. Rombo de inteligencia

⁹ ROTHBERG, H. y ERICKSON, S. *From knowledge to intelligence: Creating competitive advantage in the next economy*. Butterworth-Heinemann/Elsevier, 2005.

pectos del conocimiento que interactúan y que se interrelacionan unos con otros—; con la circunstancia añadida de que si se unen los puntos verticales, es decir, «lo que sabemos», nos moveríamos en el entorno estratégico de la organización, mientras que horizontalmente, es decir, considerando «lo que no sabemos», tendríamos en esencia el eje de inteligencia. Y trabajando en ambas direcciones daríamos a la inteligencia su carácter estratégico que, en realidad, es lo que marca la diferencia competitiva.

La inteligencia estratégica, por tanto, será la agregación de las anteriores con el objetivo de proporcionar información y conocimiento a fin de facilitar una toma de decisiones de corte estratégico. Teniendo en cuenta que la información puede conducir, en lugar de al conocimiento, a elementos no deseados como son el rumor o el desconcierto, tal como muestra la figura 1.3¹⁰.

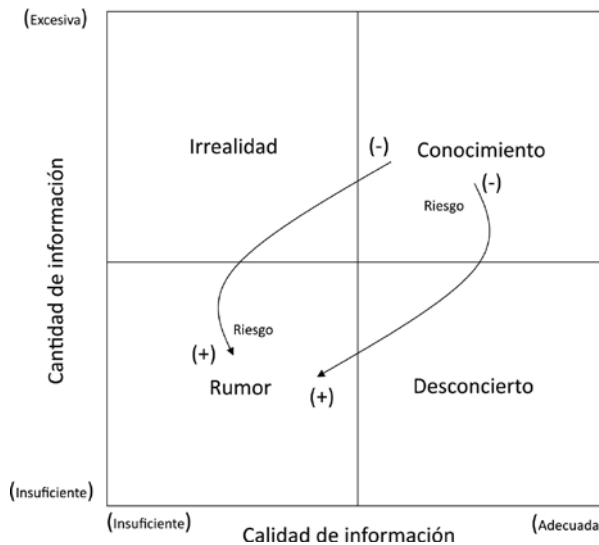


Figura 1.3. Información, rumor y conocimiento

Modelos de inteligencia económica

En lo que sigue utilizaremos indistintamente el concepto de inteligencia económica e inteligencia estratégica, si bien asimilándolos al concepto francés, es decir, a *las estrategias de inteligencia para la toma de decisiones en defensa de los intereses económicos del Estado o de las empresas*. Y es en este contexto donde podemos hacer una somera incursión en la situación en que se encuentran ciertos países de nuestro entorno.

¹⁰ OLIER, E. «La inteligencia estratégica al servicio de la competitividad». *Revista Seguridad Global*. Instituto Choiseul España, verano de 2011.

En todos ellos se podría analizar su situación de acuerdo al posicionamiento que tendrían según el esquema que mostramos en la figura 1.4, que muestra los diferentes niveles de inteligencia de acuerdo con los objetivos a alcanzar y el nivel estratégico de los mismos, estando la inteligencia estratégica en las zonas donde realmente se promueve esta visión. Vayamos, sin embargo, a realizar una somera descripción de los diferentes sistemas considerando los países que están más avanzados: Estados Unidos, Japón, Suecia, Alemania, Francia y China.

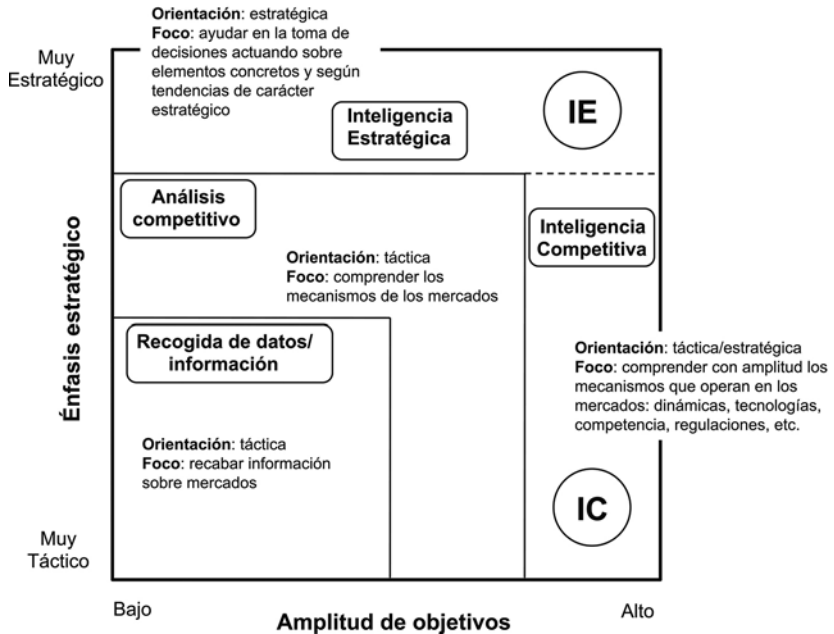


Figura 1.4. Estrategia vs. objetivos de inteligencia económica

En su expansión económica global, Estados Unidos desarrolló una estrategia de dominio basada en cuatro ejes: militar, tecnológica, económica y cultural, estando las dos primeras conectadas de alguna manera, al igual que las dos últimas entre sí. El dominio económico ha sido en lo esencial monetario: con la desaparición de la libra como divisa de referencia en los albores de la Segunda Guerra Mundial, el dólar se impuso de manera determinante en los mercados. Primero con su referencia con el oro, de manera que oro y dólar eran intercambiables pagando 35 dólares por una onza, y después por la primacía de Estados Unidos en los acuerdos de Bretton Woods y en especial en el recién nacido Fondo Monetario Internacional. Y respecto del dominio cultural, tanto el cine de Hollywood como incluso la música rock han sido fuertes instrumentos de *soft power* bien usados por los estadounidenses. Todo ello con un perfecto entramado de inteligencia económica que entrelazaba el Pentágono con otros múltiples actores: las agencias federales que,

aparte de las tradicionales, involucraba, por ejemplo, a la National Sciences Foundation o la Office of Naval Research; potentes *think tanks* e incluso universidades tan prestigiosas como el MIT; empresas de seguridad e inteligencia como Kroll o SRI International; empresas transnacionales, e incluso despachos jurídicos y de influencia (*lobbies*). Todo ello bajo la fórmula de que la «seguridad nacional» se identifica con la «seguridad económica».

Los japoneses, por su parte, como ya hemos indicado, desarrollaron toda la estrategia de inteligencia económica alrededor del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI), enmarcado en un concepto de «glocalización» que daba a entender la necesidad de proteger su mercado interno a la vez que se favorecía la expansión comercial internacional, de manera que, como es tradicional, el mercado japonés resultaba muy difícil para los extranjeros a la vez que grandes compañías niponas dominaban los mercados internacionales de la electrónica o del automóvil. Un sistema de inteligencia económica desarrollado en siete líneas estratégicas perfectamente coordinadas de «arriba a abajo» que involucra a empresas y a los servicios gubernamentales:

- Aproximación global y local a los mercados.
- Penetración comercial adaptada al contexto económico y modo de vida de cada país.
- Política de información muy selectiva, en la que participan también las empresas, con un sistema de *reporting* diario.
- Estrategia económica a largo plazo.
- Enfoque integrado y coordinación entre los grandes conglomerados industriales.
- Divulgación selectiva de la información según niveles.
- Programas de formación de jóvenes profesionales en empresas, con especializaciones por países, incluso dominando lenguas extranjeras y entendiendo los hechos culturales locales.

En cuanto a Suecia, es un pequeño país europeo que, sin embargo, comprendió la necesidad de desarrollar un sistema de protección económica para impulsar la creación de grandes empresas multinacionales y, a la vez, desarrollar un sistema educativo muy internacional basado en el conocimiento de, al menos, tres lenguas por alumno –una forma de compensar sus dificultades geoeconómicas–. De esta manera, en 2010 Suecia tenía 30 empresas en el *ranking* de la lista Forbes 2000: Astra Zeneca en biotecnología, Telia Sonera en telecomunicaciones, Ericsson y Nokia en tecnología, Ikea en muebles y otros complementos para el hogar, ABB en energía y bienes de equipo, etc. Algo que no habría sido posible de no haber existido una política y unos sistemas de inteligencia económica capaces de solventar muchas dificultades. Un esquema de «abajo a arriba» contrario al japonés, ya que, en lugar de ser el Estado quien impulsa los criterios y el sistema, son en el caso sueco las empresas y sus sistemas de información los dirigidos a mejorar su posición competitiva.

El sistema alemán responde a las características de su Estado, con la estructura federal del mismo, existiendo una coordinación a tres niveles que se entrelazan: administraciones, entidades financieras e industrias. Es un esquema que ha dado origen a unas alianzas naturales entre las industrias y las entidades financieras, en las que participan los sindicatos como agentes activos en la marcha económica; agentes que son participativos y no reivindicativos ya que encuentran su poder no en los antiguos postulados de la lucha de clases sino siendo interlocutores esenciales en la definición de las políticas económicas. De este modo, al igual que son posibles las alianzas de gobierno entre los partidos que compiten desde posiciones socialdemócratas o cristianodemócratas, también lo son entre sindicatos de diferente signo con empresarios y también con los gobiernos federales, en los que también participan sociedades de consultoría, así como fundaciones de carácter político o cultural. Este esquema lleva a:

- Una concertación permanente entre comunidades económicas diferentes: bancos, grupos industriales, etc.
- Una flexibilidad y aproximación coordinada a diferentes mercados.
- Utilización coordinada de emigrantes alemanes en el extranjero.
- Un principio de búsqueda de los intereses comunes alemanes por encima de las discrepancias, lo que potencia las actividades de inteligencia.

En Francia, la inteligencia económica es una cuestión de Estado. El conocido Informe Carayon, presentado en 2004 por el diputado M. Bernard Carayon ante la Comisión de Finanzas de la Asamblea Nacional bajo el título *Estrategia de Seguridad Económica Nacional*, es una clara muestra de la importancia que para las fuerzas políticas francesas tienen estas técnicas y servicios.

No era la primera vez que el Estado francés se tomaba en serio la puesta en marcha de un sistema nacional de inteligencia económica. Sin embargo, este informe del diputado Carayon tenía alguna diferencia; ya en su inicio, hacía mención de una nueva situación:

Los atentados del 11 de marzo de Madrid —decía— nos lo han recordado dolorosamente: Europa es un objetivo privilegiado de los terroristas. Si las bombas representan en nuestro subconsciente colectivo una amenaza esencial, el alcance de las amenazas que pesan sobre nuestras sociedades es aún mayor. Después de veinte años, nuestro país ha entrado —sin haber necesariamente tomado conciencia— en la era de la sociedad de la información. Además de la calidad de las personas, la producción de la riqueza nacional reposa hoy en día en la masa de informaciones jurídicas, financieras, comerciales, científicas, técnicas, económicas o industriales. Las amenazas que pesan sobre nuestro entramado productivo también han evolucionado. Son ahora más difusas.

Y continuaba:

La exacerbación de la competencia internacional transforma las informaciones estratégicas de las empresas en una verdadera cuestión de «guerra económica».

El sistema francés, desde hace muchos años, es un sistema perfectamente diseñado que se adapta según los tiempos y las necesidades, en el que, aparte de las agencias estatales, participan empresas líderes de inteligencia estratégica, así como todo el entramado económico de las Cámaras de Comercio que tratan de defender los intereses comerciales franceses dentro y fuera del país. Es una estructura de «arriba a abajo», si bien más simple que la japonesa; estructura de inteligencia bien imbricada en un contexto de *soft power*, muy potente, desarrollado en toda la geografía de la francofonía: un contexto de 58 estados miembros a los que se suman otros 20 estados observadores. Es una potencia comercial evidente a la que apoyan con un potente esquema de *hard power* proveniente de la capacidad militar francesa.

Terminamos esta reseña con un apunte sobre China, nuevo jugador económico de primera magnitud. Un país, sin embargo, siempre en conflictos internacionales, con denuncias ante la OMC por sus supuestas prácticas ilegales que sistemáticamente denuncian los Estados Unidos e Inglaterra.

Independientemente de estos hechos, China cuenta con un sofisticado y potente esquema de inteligencia económica, estructurado de acuerdo a los ejes siguientes:

- Está enfocado a la búsqueda de información de propiedades intangibles: propiedad intelectual, patentes, etc.
- Está estructurado según redes de ejecutivos de empresas multinacionales chinas que trabajan con grandes corporaciones vendiéndoles tecnologías y servicios.
- Cuenta con una red de funcionarios altamente preparados en ciberseguridad, tanto de defensa como de ataque, en estrecha coordinación con universidades.
- Es un esquema descentralizado, si bien con jerarquías de control perfectamente definidas, con difusas separaciones entre servicios de inteligencia, empresas y estructura de defensa militar.
- Tiene servicios específicos de protección de industrias estratégicas.

Inteligencia estratégica y seguridad económica

Los sistemas de inteligencia y, en especial, de inteligencia estratégica son esenciales en el complejo mundo actual. Sin embargo, en muchos casos, estos sistemas –y las organizaciones que los implementan– suelen poner el foco en la seguridad. Así, se orientan en la mayoría de los

casos al espionaje defensivo o a la protección de instalaciones o servicios que se consideran esenciales, ya sea para el Estado o para las empresas u otras organizaciones. Para ello, se basan en seguir el modelo del ciclo de inteligencia y hacen énfasis en las actividades de análisis como medio para explicitar la información y el conocimiento para la toma de decisiones. De esta manera, se sigue el esquema que se muestra en la figura 1.5, apoyándose en los datos disponibles para alcanzar el conocimiento que facilite las decisiones, todo ello según el ciclo de inteligencia como hemos indicado (figura 1.6).

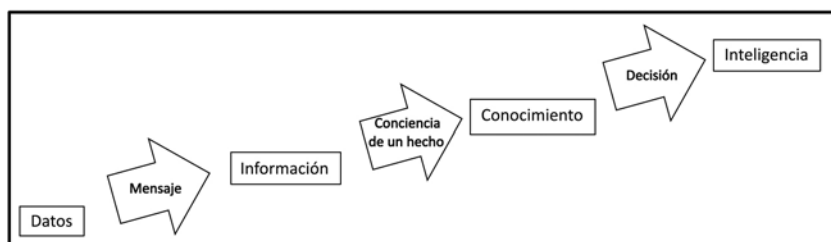


Figura 1.5. Proceso de los datos al conocimiento



Figura 1.6. El ciclo de inteligencia

Sin embargo, lo que siempre se obvia es que la inteligencia nace de un proceso estratégico: sin estrategia no se puede implantar un modelo de inteligencia económica, ya que, si la inteligencia es entendida como *la capacidad para comprender e interactuar con el entorno a fin de tomar ac-*

ciones que permitan ventajas competitivas, no sería posible abordar este presupuesto sin que exista una estrategia definida y flexible para adaptarse a las variaciones del entorno. Es un proceso que debería tener en cuenta, al menos, los siguientes capítulos:

- Definir la estrategia, incluida la visión y misión de la organización en cuestión.
- Incorporar una capacidad para el razonamiento abstracto y comprensión de las múltiples interacciones que se dan en los entornos complejos, incluida una capacidad de juicio y desarrollo de conocimiento original.
- Tener capacidades para detectar productos sustitutivos o tecnologías disruptivas y comprender los cambios culturales o demográficos.
- Desarrollar una habilidad para anticipar cambios de las condiciones regulatorias o económicas de los operadores del mercado a fin de implantar acciones ofensivas o defensivas.

La inteligencia ha de ser, primero, estratégica y, posteriormente, económica. Luego será competitiva o simplemente reducida al análisis para la adquisición del conocimiento con las técnicas y tecnologías que proceda. Técnicas que, a nivel estatal, tendrán diferentes modos según las terminologías al uso: SIGINT (inteligencia de señales), proceso según el cual se interceptan las comunicaciones transmitidas electrónicamente a través de radares, señales de radio o sistemas de control de armas; HUMINT, conocida como inteligencia humana, que se concreta en obtener información a partir de personas; MASINT, es decir, el uso de la inteligencia para establecer informes respecto de objetivos; GEOINT, recolección de imágenes, incluidas las que se obtienen desde satélites; OSINT, inteligencia que obtiene información desde fuentes abiertas al público en general, muy especialmente desde los medios de información e Internet, y, finalmente, IMINT, o creación de imágenes a través de sistemas electrónicos tales como radares o sistemas basados en óptica electrónica, etc.

La inteligencia estratégica, por tanto, se dirigirá a establecer los intereses estratégicos que se hayan definido, así como a definir los objetivos que se pretenden conseguir. Objetivos que en un contexto geoeconómico irían dirigidos a¹¹:

- Realizar análisis de previsiones económicas en entornos competitivos complejos, así como entender los escenarios políticos y geoestratégicos que intervienen.
- Conocer con exactitud las situaciones legales y regulatorias, y hacer valoraciones sobre los intereses de política exterior y de las relaciones internacionales que las puedan condicionar.

¹¹ OLIER, Eduardo. *Geoeconomía: las claves de la economía global*. Pearson-FT-Prentice Hall, 2011.

- Desarrollar programas estratégicos y hacer el seguimiento y control sobre el cumplimiento de objetivos.
- Hacer detallados análisis sobre predicciones económicas y comerciales en momentos de cambios de mercado o situaciones políticas nuevas.
- Hacer valoraciones sobre amenazas y riesgos, así como establecer los oportunos criterios y sistemas de seguridad, tanto desde el punto de vista físico como desde la Red.

Es un esquema que en su conjunto no puede separarse del análisis del entorno, lo que ha de considerar todos los elementos en juego en un análisis STEEP: las consideraciones políticas y geoestratégicas, el entorno regional, los retos estratégicos, etc., tal como muestra la metodología de la figura 1.7¹².

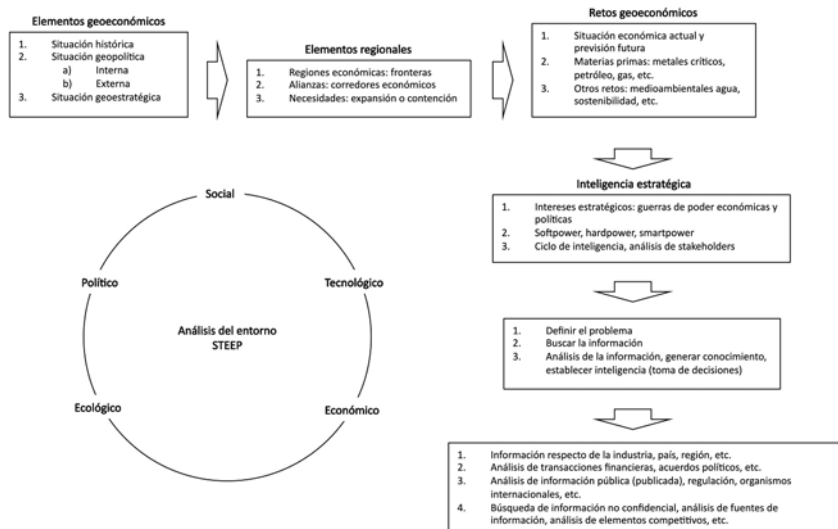


Figura 1.7. Metodología de inteligencia estratégica

Y es en este contexto donde se entroncan las actividades de inteligencia con la seguridad, en este caso económica. Este sería, por ejemplo, el caso de Suecia. Un pequeño país como hemos indicado, si bien líder en sus prácticas de inteligencia estratégica y competitiva, ya que Suecia no considera la inteligencia económica como un servicio de categoría militar sino como el medio para asegurar la paz y la prosperidad económica. Por ello, son las empresas multinacionales suecas, juntamente con los bancos y el Gobierno (y los servicios diplomáticos en el exterior), quienes comparten la información y establecen las estrategias para fortalecer la posición competitiva del país. Al tiempo que las universidades, como por

¹² OLIER, Eduardo. *Ibíd.*

ejemplo la Universidad de Lund, desarrollan programas de doctorado en este tipo de disciplinas y algunas pequeñas y medianas empresas desarrollan tecnologías disruptivas, siempre compartiendo la información como estrategia de seguridad y competitividad económica. Es una metodología que demuestra el éxito de combinar inteligencia y seguridad económica.

Influencia como un elemento esencial de la inteligencia económica

Lo anterior, sin embargo, no es suficiente para desarrollar un eficaz programa de inteligencia económica o estratégica. Hoy en día, todos los grandes países y las corporaciones más importantes ponen en juego sus capacidades de influencia, que van mucho más allá de lo que se entiende por *lobby*. En este sentido, la influencia enmarcada en el contexto de la inteligencia estratégica tiene en lo esencial tres componentes que nunca han de implantarse por separado.

La influencia estratégica, por tanto, independientemente de los objetivos que pretenda, se basa en definir una estrategia y se concreta en la puesta en marcha de acciones coordinadas según un programa basado en el logro de unos objetivos; objetivos que nunca han de verse, si el caso a tratar es complejo, como una serie de acciones a corto plazo, ya que la estrategia no lo es. De ahí la diferencia entre *lobby*, diplomacia corporativa e influencia estratégica, que se puede expresar de la siguiente forma:

- *Lobby*, que se concreta en acciones puntuales a muy corto plazo, y que nunca debe usarse.
- Diplomacia corporativa, que se concreta en acciones para llevar a cabo un programa de influencia concreto y utiliza el *lobby* y la comunicación interesada con el objetivo de desinformar.
- Influencia estratégica, que se explicita con un programa estratégico de largo plazo y que se implementa mediante acciones coordinadas de *lobbying* (si fuera preciso), *social learning* (acciones de influencia socio-cultural), *advocacy* (acciones de influencia público-política), desarrollo de redes de influencia, alianzas, políticas de comunicación (y de contracomunicación o contrainteligencia) y uso masivo de las redes sociales (bajo una estrategia definida).

De esta manera debería, entenderse la influencia como *la combinación de un conjunto de modos de actuación, ejercidos de manera directa o indirecta, abierta o cerrada, en relación con personas, colectivos, organizaciones, y/o estados a fin de obtener un mayor crédito, lograr ascendente y, finalmente, orientar las decisiones en el sentido deseado*¹³.

¹³ REVEL, Claude. *Francia, ¿un país bajo influencia?* Vuiver, 2012.

La influencia es, por tanto, una *estrategia de poder* que utiliza diversos mecanismos entre los cuales es primordial una estrategia de comunicación, ya que la comunicación ayuda a transmitir mensajes siempre basados en la argumentación, muy lejos por tanto del simple «dar noticias». Esto es porque la influencia es antes que nada una cuestión de contenido: para influenciar hay que tener un mensaje, y sobre todo un mensaje coherente.

Y es aquí donde entran las diferentes técnicas y procedimientos. Influnciar es parte de la estrategia de inteligencia; no es una actividad fuera del método. Así, por ejemplo, se deberán poner en marcha mecanismos tales como la diplomacia económica; es decir, ese conjunto de actividades encaminadas a lograr posiciones favorables en el mundo económico internacional, donde aparecen los complejos entramados de inversiones, mercados, instituciones, protección y seguridad económica, y todo el complejo contexto de la economía global actual. Un entorno que no se puede dejar a la improvisación, sino que precisa de acciones estructuradas, constantes y con objetivos de medio y largo plazo. También resultan imprescindibles las técnicas de *social learning*, que se dirigen a lograr una influencia socio-cultural y desarrollar todo un programa de *soft power* que encuentra, por ejemplo, en el campo universitario, las ONG e incluso las redes sociales un campo evidente de aplicación. *Social learning* que no solo está pensada como método para los estados, ya que importantes compañías como Microsoft, Google, Twitter, etc., los utilizan profusamente, en especial con técnicas enfocadas al *marketing*, lo que ha dado origen a un nuevo concepto como es el *social marketing* y la aparición de los comunicadores de la red: los *community managers*.

Se trata, como decimos, de una estrategia de poder. Es decir, de una capacidad para «dominar» a otros mediante la habilidad para influir sobre sus conductas y sentimientos, lo que se traduce, en el campo de la inteligencia económica, en una manera «blanda» de imponer una estrategia dirigida a la consecución de unos objetivos de dominio comercial o económico, y en la capacidad también de defenderse ante los «ataques» de otros competidores. Es, en definitiva, una sofisticada aplicación del *soft power* y, dado el caso, del *smart power* o del *hard power*, según el criterio de Joseph Nye¹⁴ que conecta liderazgo con poder según estas tres acepciones. A continuación lo desglosamos:

- Liderazgo basado en *soft power*; que transmite valores en tres niveles:
 - Visión política: atractiva a los seguidores y efectiva respecto a ideales y capacidades.
 - Comunicación: persuasiva, tanto para los cercanos como para los distantes, en símbolos y mensajes.

¹⁴ http://www.hks.harvard.edu/netgov/files/talks/docs/11_06_06_seminar_Nye_HP_SP_Leadership.pdf.

- Emocional: desde el punto de vista personal, autoconfianza y autocontrol, y respecto de otros gestionando con carisma las relaciones.
- Liderazgo basado en *hard power*, que se orienta a un liderazgo transaccional con:
 - Capacidad organizativa: gestionando las recompensas, sistemas de información y círculos de influencia externos e internos, tanto burocráticos como institucionales.
 - Destreza política: intimidación, pactos, compra y habilidad.
- Liderazgo basado en *smart power*, que será una combinación de los anteriores, muy fundamentado en inteligencia emocional para comprender la evolución del entorno (que requerirá amplias capacidades políticas) y sacar partido anticipándose a las tendencias previsibles, a la vez que se ajusta el estilo al contexto y las necesidades de los seguidores.

Inteligencia económica y ciberseguridad

El mundo económico actual no se entiende sin las tecnologías y el desarrollo de Internet. Es el entorno donde se da una verdadera y real globalización económica o, por decirlo mejor, financiera. Es aquí donde los movimientos de capitales o las operaciones financieras se realizan en tiempo real, moviendo divisas y operaciones financieras de todo tipo de un lugar a otro del planeta.

Sin embargo, la Red no es solo el entorno virtual de lo económico; es también el entorno virtual de lo delictivo, donde se pueden dar ataques contra infraestructuras críticas o donde se pueden sustraer patentes o simplemente robar en cuentas bancarias poco o nada protegidas.

Por dar alguna referencia, baste indicar que un estudio realizado en 2011 sobre la situación en el Reino Unido¹⁵ reflejaba que las pérdidas económicas ocasionadas por el cibercrimen habían alcanzado el año anterior la enorme cifra de 27.000 millones de libras. Los casos iban desde el espionaje industrial al robo de patentes, sustracción de ofertas comerciales en concursos internacionales, operaciones de adquisición o venta de empresas, robo de diseños industriales, campañas de *marketing* y un largo etcétera de información empresarialmente valiosa. Según este estudio, las empresas de servicios informáticos fueron las más atacadas, con pérdidas que llegaban a los 2.500 millones de libras, a las que se

¹⁵ *The Cost of Cybercrime. A Detica Report in partnership with the Office of Cyber Security and Information Assurance in the Cabinet Office.* Febrero de 2011. http://www.detica.com/uploads/press_releases/THE_COST_OF_CYBER_CRIME_SUMMARY_FINAL_14_February_2011.pdf.

guían los servicios financieros, con 2.300 millones, y las empresas electrónicas, con 1.700 millones.

La realidad es que no se conoce con exactitud el coste económico de las pérdidas ocasionadas por el espionaje desde la Red. Un antiguo estudio preparado para el Congreso estadounidense en 2003¹⁶ elevaba la cifra entonces a los 226.000 millones de dólares en todo el mundo, y añadía que las pérdidas por ataques desde la Red a empresas cotizadas podrían llegar al 5% de su valor en los siguientes días de realizada la intrusión. Se trata de todo un despliegue que se concreta en variadas prácticas, todas ellas punibles, como por ejemplo:

- Ataques cibernéticos a información sensible de países. Como fue el caso del virus *Stuxnet* que impidió la puesta en marcha de la central nuclear iraní en su día.
- Robo de información por parte de empleados. Como pudo ser el del soldado Bradley Manning y la filtración de datos a la página *Wikileaks*.
- Ataques contra navegadores como medio para acceder a los sistemas de sus usuarios.
- Robo de archivos y de bases de datos, incluidos los sistemas de *phishing*, *carding* o *skimming* bancarios y otras técnicas similares.
- Seguridad en la nube. A la preocupación por la seguridad del ciberespacio «clásico» se añaden todos los sistemas que se sitúan en los servicios de *cloud computing*.
- Riesgos en teléfonos inteligentes y tabletas.
- Ataques a redes corporativas.

Más recientemente, en enero de 2012, la prestigiosa revista *Wired*¹⁷ publicaba una asombrosa noticia respecto de la dimensión de lo que allí se llamaba «cibercrimen». La noticia hacía referencia a una conferencia impartida en julio de 2011 en el American Enterprise Institute en Washington por el general Keith Alexander, director de la Agencia de Seguridad Nacional y para el extranjero de la U. S. Cyber Command, que se encarga de proteger al país de ataques informáticos. El general alertaba de que los ataques informáticos causaban «la mayor transferencia de riqueza de la historia», y daba números de estadísticas de compañías de seguridad informática como Symantec Corp., que aseguraba que el robo de propiedad intelectual en compañías norteamericanas tenía un perjuicio económico de 250.000 millones de dólares anuales y estimaba que, a nivel global, ese coste podría alcanzar el billón de dólares, casi el tamaño del PIB español, por lo que urgía al Congreso norteamericano a que Estados Unidos desarrollara una estrategia activa y con suficientes

¹⁶ CASHELL, B., JACKSON, W. D., JICKLING, M. y WEBEL, B. *The economic impact of cyber-attacks. CRS Report for Congress*. Government and Finance Division, abril de 2004. http://www.cisco.com/warp/public/779/govtaffairs/images/CRS_Cyber_Attacks.pdf.

¹⁷ <http://www.wired.com/threatlevel/2012/08/cybercrime-trillion/all/>.

medios para asegurar un programa de defensa digital en Estados Unidos. También se aludía a otro informe de la firma de seguridad digital McAfee Inc.¹⁸, informe que, desde luego, pone en evidencia los peligros que para la economía tienen las actividades delictivas desde la Red.

De nuevo, se apuntaba a China como uno de los orígenes más temidos de estos ataques, llegándose a hablar de un Pearl Harbor digital que podría paralizar el país entero, y se citaba a la agencia Bloomberg que afirmaba que un grupo de *hackers* chinos, conocidos como *Byzantine Candor*, había presuntamente robado información clasificada de una veintena de organizaciones, incluida la reputada firma Halliburton Inc.

Esta circunstancia movió al Ministerio de Defensa español recientemente a crear por iniciativa del ministro el Mando Conjunto de Ciberdefensa de las Fuerzas Armadas, MCCD, amenaza que otros países menos desarrollados, como por ejemplo Colombia, llevan tiempo tomándose en serio, y que hoy son muy reales. Fue en este país donde se tomó la decisión de darle al Ministerio de Defensa el liderazgo de todas las actividades relacionadas con la defensa del ciberespacio, creando bajo su mando el COLCERT (Equipo de Respuesta a Emergencias Informáticas de Colombia) en 2009¹⁹.

Es un escenario que afecta a los intereses económicos de cualquier país o incluso empresa y que ha de tenerse en cuenta en cualquier contexto que pretenda desarrollar una estrategia coherente de inteligencia económica.

El objetivo del presente Cuaderno

Por primera vez, el Instituto Español de Estudios Estratégicos aborda la problemática de la inteligencia económica. El título de este Cuaderno, además, no deja dudas sobre su propósito: *La inteligencia económica en un mundo globalizado*. Son la globalización y los problemas geoeconómicos que ahí se dan los que reclaman una atención especial sobre este asunto; un tema, por otra parte, que no es ajeno a las necesidades de la defensa nacional de cualquier Estado. La inteligencia económica no es solo un tema de los servicios de inteligencia, ni tampoco de los servicios diplomáticos desplazados fuera de las fronteras; es un asunto que, como referimos al inicio de este artículo, se entronca en la estrategia geo-económica de cualquier país y, por tanto, establece un nuevo escenario

¹⁸ *Unsecured economies: Protecting vital information*. <http://www.mcafee.com/us/resources/reports/rp-unsecured-economies-report.pdf>.

¹⁹ <http://www.mindefensa.gov.co/irj/go/km/docs/Mindefensa/Documentos/descargas/estudios%20sectoriales/Notas%20de%20Investigacion/Ciberseguridad%20y%20ciberdefensa.pdf>.

de conflictos donde la economía se posiciona como el escenario de la confrontación.

Sin embargo, y aunque el tema de la inteligencia económica es muy amplio, en este primer Cuaderno se pone en perspectiva toda la problemática, contando, como podrá encontrar el lector, autores de gran cualificación profesional en el tema que nos ocupa.

Se abre por tanto este Cuaderno con una visión general del problema, enfocándolo hacia el elemento más complejo, que es la inteligencia estratégica. El profesor Díaz Fernández pone en perspectiva la evolución histórica de la inteligencia estratégica, haciendo hincapié en la situación actual, muy especialmente en el nuevo contexto surgido después de los ataques del 11-S a las Torres Gemelas en Nueva York.

El profesor Harbulot, ya citado en estas páginas, director de l'École de Guerre Économique y reconocido experto internacional en inteligencia económica, certifica de manera muy completa los conflictos económicos, sus porqués y su contexto. En un capítulo denominado *Estudio de la guerra económica y las problemáticas relacionadas*, esclarece con maestría esta imbricación; circunstancia que no deja únicamente en el espacio económico, sino que la enmarca también en el ideológico, aspecto geoeconómico clave ya que lo cultural y lo ideológico son piezas esenciales en los movimientos de dominio e influencia. Se trata de un estudio profundo y muy completo de todo el contexto de guerra económica que da la justificación autorizada para que las Fuerzas Armadas se tomen muy en serio esta nueva dimensión de los conflictos, no armados pero determinantes, que se dan en la globalización.

Con estas perspectivas, enmarcando la inteligencia económica, se tratan a continuación tres aspectos esenciales. El primero, quizás olvidado en muchas ocasiones, se refiere al papel que el derecho ha de jugar en estos nuevos escenarios. Es imprescindible que, al igual que sucede en los conflictos armados, la guerra económica tenga sus reglas. El profesor González Cussac pone el derecho en «valor» en el contexto de la inteligencia económica. Lo que implica —según sus palabras— *desarrollar normas de autoprotección y cooperación, además de una normativa susceptible de ofrecer una mayor capacidad de competir en igualdad de condiciones con los demás países*, atendiendo a lo que González Cussac define como una *guerra de cuarta generación*. Interesante y novedoso concepto muy a tener en cuenta.

Con este panorama, más enfocado en lo jurídico, se aborda la problemática de la inteligencia competitiva. *La inteligencia para competir: nuevo paradigma en la dirección estratégica de las organizaciones en un mundo globalizado* es el título del capítulo del profesor Fernando Palop. Dando un repaso al estado del arte, su significación y lo que se hace en otros entornos, el profesor Palop aborda también el tema de la influencia, ya

referido anteriormente en esta introducción como un instrumento esencial en la práctica de la inteligencia económica. Influencia que entronca con la seguridad, ya que como bien plantea el profesor Palop, influir no solo es una actividad de corte ofensivo sino muy esencialmente de actitud defensiva en múltiples ocasiones.

Se cierra este Cuaderno con la contribución del embajador Henning Wegener. Su conocimiento de las problemáticas que se dan en el *cuarto espacio*, pone en contexto la ciberseguridad y también el nuevo concepto de «ciberpaz».

Creemos que este número que el lector tiene a la vista, siendo un primer paso en la dirección de mejor comprender el contexto de la inteligencia económica, cumple los objetivos marcados: dar una perspectiva global sobre esta problemática esencial en el mundo actual.