

INTELIGENCIA JURÍDICA: EL VALOR ESTRATÉGICO DEL DERECHO EN LA SEGURIDAD ECONÓMICA

José L. González Cussac

Capítulo III

Resumen

Dentro del contexto actual de globalización y protagonismo de las nuevas tecnologías, con un tránsito desde la idea de geopolítica al de geoeconomía, y la pujanza de una noción de «guerra económica» o «guerra de cuarta generación», se desarrolla la idea de *inteligencia jurídica*. Para ello se parte de la premisa de que toda actividad humana está sometida a reglas, lo que alcanza inexorablemente a la economía y a la inteligencia. Desde aquí se analiza el derecho como objeto de la inteligencia y el derecho como herramienta de la inteligencia. La conclusión es el valor estratégico del derecho. El sujeto capaz de crear e imponer las reglas posee una ventaja decisiva, y los competidores que no conocen su significado y pautas de aplicación no pueden competir en igualdad de condiciones.

Palabras clave

Inteligencia jurídica, troyanos normativos, seguridad económica, seguridad jurídica, seguridad nacional, inteligencia económica y competitiva, reglas y derecho.

Abstract

In the present context of globalization where new technologies have taken on prime importance, the idea of *legal intelligence* is developed. In addition, in this area there has been a development in the idea of geopolitics towards the idea of geoeconomics and there has been a rise of the notion of «economic warfare» or «fourth generation warfare». The basic premise is that all human activity is subject to regulations that influence the economy and intelligence. On this basis, the paper examines the law as a matter of intelligence and the law as a tool of intelligence. The conclusion is that the law is strategically valuable. The one who is capable of creating and impose rules commands a decisive advantage, and the competitors who do not know the meaning of those rules are not in a position to compete on equal terms.

Key words

Legal intelligence, normative trojans, economic security, legal security, national security, economic and competitive intelligence, rules and law.

Planteamiento

La política, el derecho y la economía muestran distintos modelos de maridaje a lo largo de la historia. En realidad, son diferentes formas de ejercer el poder. El poder es dominación dentro de un escenario de enfrentamiento o competencia y en el marco de unas reglas de juego. En el siglo pasado asistimos a un modelo de dominación colonial, y luego a otro de dominación poscolonial durante la Guerra Fría; pero en la actualidad asistimos a un nuevo escenario geopolítico en el que la dominación se ejerce por otros mecanismos. La globalización es la clave y, en palabras de Juillet, reúne dos clases de economía que están lejos de ser coincidentes: la del mercado y la de los estados. Sin embargo, el final de la confrontación «este-oeste» ha conducido el enfrentamiento a la competición económica, de suerte que ha situado la «economía de mercado» en la *geoeconomía* de las grandes potencias. Esta competencia universal en la que participan potencias clásicas, potencias emergentes, hasta llegar a más de doscientos países, requiere nuevas reglas –nacionales, regionales e internacionales– que arbitren el juego entre intereses múltiples y que determinen el reparto entre países dominadores y países subalternos. Y en este gran juego de poder, intereses y reglas, las nuevas tecnologías desempeñan un papel fundamental¹.

En este contexto, varios autores –siguiendo a Clausewitz– hablan ahora de la economía como continuación de la guerra, de modo que nos hallaríamos ante una «guerra económica encubierta» (Harbulot)². Así, habríamos transitado desde la geopolítica a la *geoeconomía*³; los países se juegan su soberanía y los ciudadanos su bienestar. En este nuevo tablero intervienen también factores y agentes no estatales con motivaciones exclusivamente económicas (mercados financieros), pero también acciones de influencia y desestabilización dirigidas por agencias gubernamentales, y, estrechamente vinculado a este punto de partida, está la idea de que la «nueva guerra» se desarrolla, fundamentalmente, en la red (*ciber-guerra*)⁴ y, en gran parte, dentro de lo que clásicamente denominaríamos espionaje económico (Clarke y Knake)⁵.

¹ JUILLET, Alain (2006). «Principios de aplicación de la inteligencia económica». *Inteligencia y Seguridad: Revista de análisis y prospectiva*, n.º 1, diciembre de 2006, pp. 123.

² HARBULOT, Christian (1992). *La machine de guerre économique: États-Unis d'Amérique, Japon, Europe*, París: Economica. También CARAYON, Bernard (2006). *Patriotisme économique: De la guerre à la paix économique*. Mónaco: Editions du Rocher.

³ Un excelente desarrollo y exposición en OLIER ARENAS, Eduardo (2011): *Geoconomía*, Pearson Prentice Hall.

⁴ OLCOTT, Anthony. «Revisiting the legacy: Sherman Kent, Willmoore Kendall and George Pettee. Strategic intelligence in the digital age», *Studies in Intelligence*, vol. 53, n.º 2 (extractos, junio de 2009, pp. 21-32).

⁵ Extensamente en CLARKE, Richard A. y KNAKE, Robert K.: «*Guerra en la red: los nuevos campos de batalla*», Barcelona: Ariel, 2011.

La economía, y su derivada la inteligencia económica y competitiva, son hoy algo más que un componente esencial de la seguridad nacional según la clásica formulación (Potter)⁶; como advirtiera Juillet, la globalización y la falta de regulación han configurado de forma esencial el espacio de la geopolítica, añadiendo a los tradicionales agentes públicos las empresas y otros sujetos de la sociedad civil⁷.

Quizás por compartir este análisis, aunque desde otros ángulos, autores como Joseph Stiglitz, Paul Krugman o Alain Touraine, entre otros, consideran que la inicial crisis financiera de 2008 se ha convertido no solo en una crisis económica global, sino en una auténtica crisis política y social. En cierta forma, asistimos a un auténtico y completo cambio de paradigma mundial: la geoeconomía ha entrado en escena, y con ella el desarrollo de variados modelos de «seguridad económica» (Buzan, Waever, Wilde)⁸. La seguridad nacional ya no se puede reducir a sus contenidos clásicos, ni tampoco la seguridad económica sin una dimensión humana. Así pues, la seguridad económica, como componente de la seguridad nacional, no solo se mide por criterios económicos tradicionales de riqueza (también la disponibilidad de bienes y servicios, estabilidad, niveles de protección, etc.) y traslada el centro de gravedad desde la idea de seguridad de los estados hasta el de la seguridad de las personas.

Sin embargo, la liberación del comercio y las inversiones, esto es, determinados efectos de la globalización, comporta una pérdida progresiva de la capacidad de los Estados-nación para regular estas actividades y a su vez para proporcionar bienes y servicios a sus ciudadanos. De suerte que los Estados, con todo su entramado legislativo nacional, a la vez que han perdido capacidad de decisión siguen soportando las demandas de seguridad de sus ciudadanos.

A todo este panorama de profundos cambios hay que sumar la actual crisis económica mundial a la que ya he hecho referencia, que ha desvelado, cuando no ocasionado, una seria inestabilidad e inseguridad a todo el sistema internacional, y no solo en el plano económico. La disponibilidad de recursos estratégicos y materias primas, los flujos de capital, el peso del Estado de bienestar o el funcionamiento institucional son factores determinantes en mayor o menor peso en regiones y países que ahora se hallan en la encrucijada. Y como toda gran crisis económica, provoca

⁶ POTTER, Evan H., editor. «*Economic intelligence and national security*», Carleton University Press, 1998. Cfr. ARNETT, Dennis, MENON, Anil y WILCOX, James B. «Using competitive intelligence: Antecedents and Consequences». *Competitive Intelligence Review*, vol. 11, issue 3, 2000, pp. 16-27.

⁷ VENEGAS GONZÁLEZ, Álvaro. (2008). «Inteligencia económica: un componente estratégico por desarrollar», en *AA Inteligencia*, año 1, número 2, pp. 10-19. Chile: 2008.

⁸ BUZAN, Barry, WEAVER, Ole y DE WILDE, Jaap. (1998): *Security. A new framework for analysis*. Londres: Lynne Rienner Publishers, 1998, pp. 95 y ss.

una profunda expansión con efectos –con diferentes grados de impacto– en todos los espacios y actores, y en consecuencia conlleva un riesgo adicional de primera magnitud para la estabilidad política. Sabido es que la evolución de las mismas acentúa las diferencias sociales, y por tanto representa un escenario idóneo para los estallidos sociales, el auge de los movimientos populistas y el brote de los radicalismos. Todo lo cual, sumado y agitado, constituye el mayor de los peligros para los sistemas democráticos y el Estado de derecho⁹.

De todo lo anterior se deriva la necesidad de modificar, actualizar y revisar los modelos normativos con el objetivo de reforzar el sistema institucional propio del Estado democrático de derecho, único capaz de brindar la seguridad jurídica mínima para garantizar una convivencia civilizada.

Esta tarea implica el desarrollo de normas y prácticas interpretativas de autoprotección y cooperación, además de una legislación susceptible de ofrecer una mayor capacidad de competir en igualdad de condiciones con los demás países de su esfera. El derecho se visualiza desde esta perspectiva como un arma estratégica de primera magnitud para hacer frente a una guerra de «cuarta generación», donde agentes asimétricos solos o en alianza con otros estados pueden coordinar ataques a países, compañías o sistemas financieros con graves perjuicios a la seguridad nacional, en la que los derechos económicos de los ciudadanos son un componente esencial.

En este dibujo, la inteligencia económica, como parte de la política económica global y componente básico de la seguridad nacional, debe articular su estrategia en un desarrollo normativo que permita el logro de sus objetivos. Estos objetivos concretos se centran en los siguientes aspectos básicos: a) asegurar la vigilancia estratégica para facilitar la toma de decisiones públicas y privadas; b) sostener la competitividad de las empresas y la capacidad de transferencia de tecnología de los centros de investigación, y c) garantizar la seguridad económica de empresas y centros de investigación.

Por consiguiente, un sistema de inteligencia económica debe hoy apoyarse en un adecuado desarrollo normativo, tanto a escala nacional como internacional¹⁰. Es por ello que podemos hablar de la necesidad de desarrollar una *inteligencia jurídica* con valor y proyección estratégica.

⁹ GONZÁLEZ CUSSAC, José Luis y LARRIBA HINOJAR, Beatriz. *Inteligencia económica y competitiva: Estrategias legales en las nuevas agendas de seguridad nacional*. Valencia: Tirant, 2011, pp. 13 y 14.

¹⁰ POOLEY, James y HALLIGAN, R. Mark. «Intelligence and the Law», en MILLER, Jerry (ed.): *Millennium intelligence: Understanding and conducting competitive intelligence in the digital age*. Medford, NJ: CyberAge Books, 2000, pp.171-187.

El derecho como conjunto de normas

Wittgenstein protagonizó una auténtica revolución en el pensamiento filosófico del siglo XX, en particular hacia una «clarificación conceptual». Este pensamiento ha traído un giro decisivo en la filosofía, en las ciencias sociales y en el derecho¹¹. Pues bien, a los efectos de este trabajo, deseo subrayar que tomo como punto de partida una de sus ideas centrales: que toda actividad está sometida a reglas –comenzando por el propio lenguaje–, o mejor aún, que solo poseen sentido y significado desde su comprensión a través de reglas. Pues bien, el derecho, la economía, la seguridad económica y la inteligencia económica no son una excepción: sin reglas ni siquiera es posible hablar de las mismas¹².

El derecho es un conjunto de normas positivas, esto es, impuestas por la autoridad que tiene la potestad para ello. Por tanto, el derecho también regula la economía y la inteligencia: todas las actividades humanas están reguladas, sometidas al «imperio de la ley»; esta es la esencia del Estado de derecho. Consecuentemente, la constante tendencia en las últimas décadas de las políticas de desregulación, autorregulación y «códigos de buen gobierno» en ciertas áreas económicas cuando menos plantean, ya de inicio, una espinosa cuestión.

Un segundo aspecto capital descansa en la emergencia de un nuevo orden jurídico mundial, con unas condiciones espaciales y temporales distintas a las tradicionales, enmarcado en el proceso de globalización. Las categorías centrales del derecho, como soberanía, Estado-nación y ley fundamental se enfrentan a nuevos retos y reestructuraciones (Jáuregui)¹³. En concreto, destaca la necesidad de estructurar el tiempo, teniendo en cuenta no solo el presente sino también el futuro, un reto mayúsculo para el derecho que implicará la formulación de un nuevo «contrato social», y, en segundo término, el tránsito de un escenario de Estados-naciones a otro de instancias *supraestatales* en el que a su vez se opera un cambio conceptual desde la idea de «gobierno» al de «gobernanza», más amplio y menos formalizado. De este modo, se enfatiza la imposibilidad, en la era de la globalización, de Estados no sujetos a restricciones de

¹¹ Un magistral desarrollo y aplicación del derecho penal desde el pensamiento de Wittgenstein puede verse en VIVES ANTÓN, Tomás Salvador: *Fundamentos del sistema penal*, 2.ª edición. Valencia: Tirant lo Blanch, 2010.

¹² Sobre los equívocos y dificultades del lenguaje, y en particular aplicados al ámbito jurídico del secreto industrial, del espionaje y de la inteligencia competitiva, puede verse la magnífica exposición de HOROWITZ, Richard. *Competitive Intelligence, law and ethics: The Economic Espionage Act revisited again (and hopefully for the last time)*. SCIP, vol. 14, n.º 3, julio-septiembre de 2011, pp. 45-46.

¹³ JÁUREGUI, Gurutz. «La emergencia de un nuevo orden jurídico-institucional: el Estado y la Constitución de la era de la globalización», en INNERARITY, Daniel y SOLANA, Javier, editores: *La humanidad amenazada: gobernar los riesgos globales*. Barcelona: Paidós, 2011, pp. 237 y ss.

carácter externo. A ello hay que sumar una falta de orden internacional, una insoportable asimetría en las relaciones internacionales y, con ello, un proceso de deslegitimación constante de todas las instituciones existentes. En definitiva, nos hallamos ante la necesidad de transformar las instituciones jurídicas para adaptarlas a los nuevos parámetros sociales, culturales, políticos y económicos.

Pues bien, en este nuevo contexto, la *inteligencia económica* tampoco puede quedar lastrada en el análisis macroeconómico de regiones, sectores y países, ni dirigirse exclusivamente al escrutinio del crimen organizado en sus múltiples facetas, ni ofrecer solo la protección de la industria y tecnología de doble uso; ni siquiera basta con tratar de estabilizar el sistema financiero¹⁴. Al hablar de inteligencia económica, normalmente se pone el acento en los riesgos asociados a la rentabilidad de una inversión, pero se suelen obviar tanto el examen de los riesgos políticos aparejados a la propia inversión –si bien estos son tenidos cada vez más en cuenta– como el de los riesgos asociados a la inseguridad jurídica de la misma. Riesgos ambos que, tal y como demuestran los últimos acontecimientos mundiales, son mucho más importantes que los financieros.

Por consiguiente, al trasladar este planteamiento al derecho, la inteligencia no puede tampoco detenerse en proporcionar herramientas jurídicas en todas estas áreas, ni siquiera añadiendo las necesarias para desarrollar labores de contrainteligencia. También debe favorecer, por ejemplo, normas que dificulten o amortigüen acciones externas dirigidas a alterar el normal funcionamiento de los mercados y desde luego tiene que posibilitar el despliegue de acciones de influencia dentro y fuera de las fronteras nacionales.

En este sentido, la experiencia contrastada de la legislación sobre la industria de defensa y la regulación de las tecnologías de «doble uso», que explicitan una fuerte vinculación entre materias aparentemente distantes como son la militar y la comercial, constituyen un excelente ejemplo del camino a seguir. Pero son simplemente buenas pautas o indicadores necesitados de un sofisticado desarrollo normativo.

En todo caso, el derecho es el único instrumento que aporta un valor esencial en la convivencia y relaciones humanas de toda índole: la *seguridad jurídica*. La medición de este concepto esencial, con su complejo entramado de derechos y garantías, tiempos, dilaciones, procedimientos, de un poder judicial independiente, de la calidad de la legislación, de prácticas aplicativas estables y, en definitiva, de orden y funcionamiento institucional formalizado seguro, condicionan decisivamente el juego de los diversos intereses económicos, políticos y sociales. La inseguridad

¹⁴ BÉGIN, Lucie, DESCHAMPS, Jacqueline y MADINIER, Héléne. «Une approche interdisciplinaire de l'intelligence économique». *Cahier de Recherche*, n° HES-SO/HEG-GE/C-07/4/1-CH, Haute École de Gestion de Genève, 2007.

jurídica tiene un alto coste económico, y este coste igualmente conecta con el grado de corrupción de un país y de su asociación con organizaciones y grupos criminales transnacionales¹⁵. Y, desde luego, no debe olvidarse el coste de la exclusión social, con sus niveles de conflictividad y consiguiente riesgo de inestabilidad¹⁶. Es decir, es un riesgo político mayúsculo.

Así pues, el derecho, como conjunto de reglas de cumplimiento imperativo, es determinante en cualquier actividad humana, y especialmente en los siguientes ámbitos propios de esta problemática.

En primer término, al conjunto de normas aplicables al ciclo de inteligencia, en particular, a la inteligencia y contrainteligencia económica y competitiva¹⁷, y muy significativamente a las acciones encubiertas y de influencia¹⁸. Aquí cobra un protagonismo singular el grave problema del espionaje industrial, comercial y tecnológico¹⁹, y toda la novedosa problemática asociada al ciberespacio y su regulación²⁰.

¹⁵ Todos los indicadores muestran un significativo aumento de prosperidad en los países iberoamericanos y la consolidación de una emergente clase media; sin embargo, lastra este progreso la desigualdad social y la inseguridad ciudadana. SERRANO MONTEAVARO, Miguel Ángel: «La nueva clase media Americana. Hacia una mayor seguridad económica y social», *Documento Informativo*, IEEE 02/2013, diciembre de 2012.

¹⁶ Imprescindible la exposición de STIGLITZ, Joseph E. *El precio de la desigualdad*. Madrid: Taurus, 2012.

¹⁷ BRADFORD, William. *The three faces of competitive intelligence: defection, collusion and regulation*, en University of Florida, Warrington College of Business, 19 de febrero de 2007.

¹⁸ Ampliamente en GONZÁLEZ CUSSAC, José Luis y LARRIBA HINOJAR, Beatriz (2011), *cit.*, pp. 89 y ss.

¹⁹ HOROWITZ, Richard. *Competitive Intelligence, law and ethics: The Economic Espionage Act revisited again (and hopefully for the last time)*. SCIP, vol. 14, n.º 3, julio-septiembre de 2011, p. 43. Horowitz afirma que uno de los mayores problemas en este ámbito se encuentra en que, aunque teóricamente existe la diferencia entre espionaje y obtención lícita de información, en la práctica jurídica es muy difícil trazar la diferencia entre métodos legales e ilegales.

²⁰ LARRIBA HINOJAR, Beatriz (2013). «Ciberespionaje económico: Una amenaza real para la seguridad nacional», en *Nuevas amenazas a la seguridad nacional. Terrorismo, criminalidad organizada y tecnologías de la información y la comunicación* (directores: GONZÁLEZ CUSSAC, José L. y CUERDA ARNAU, María Luisa; coordinador: FERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, Antonio). Valencia: Tirant, 2013. Esta autora subraya que el ciberespionaje económico constituye una de las más serias amenazas para la seguridad nacional en el siglo XXI. Sobre esta inquietante temática puede verse también GONZÁLEZ CUSSAC, José Luis: «Estrategias legales frente a las ciberamenazas», en *Ciberseguridad. Retos y amenazas a la seguridad nacional en el ciberespacio*, *Cuadernos de Estrategia*, n.º 149. Madrid: Instituto Español de Estudios Estratégicos. Ministerio de Defensa, 2010, pp. 85-127. Y del mismo autor: «Tecnocrimen», en *Nuevas amenazas a la seguridad nacional. Terrorismo, criminalidad organizada y tecnologías de la información y la comunicación* (directores: GONZÁLEZ CUSSAC, José L. y CUERDA ARNAU, María Luisa; coordinador: FERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, Antonio). Valencia: Tirant, 2013.

En segundo lugar, el derecho debe ofrecer una suficiente y eficaz protección a las empresas y a los centros de investigación, preservando su seguridad y competitividad. Esto comporta una normativa coordinada desde diversos organismos públicos con competencias en áreas tan diversas como exteriores, relaciones internacionales y cooperación; seguridad y justicia; hacienda, industria, turismo, agricultura, pesca, fomento e infraestructuras; educación, cultura, ciencia, investigación, tecnología, entretenimiento, y medio ambiente. Pero junto a una normativa protectora de todos estos campos, el Estado debe implementar otra capaz de aumentar la capacidad de transferencia de los centros de investigación públicos y privados a las empresas, y también ofrecer estímulos reglados a las empresas.

En definitiva, la política económica ha de traducirse en leyes eficaces y favorables al desarrollo económico sostenible, que no incumbe únicamente a instituciones y empresas sino también a los individuos. Y la inteligencia debe aplicarse también a esta tarea, y para ello dispone de diferentes modelos de articulación²¹. Esto es, a la comprensión de las normas que regulan cualquier actividad humana. Lo que comporta una labor de análisis no solo cuantitativo o descriptivo de las leyes, sino esencialmente a un conocimiento cualitativo o de interpretación de su significado y de sus efectos y consecuencias.

El derecho como objeto de la inteligencia

En el apartado anterior hemos sentido que toda actividad, como si se tratara de un juego, incluida la económica y las actividades de inteligencia correlativas, está sometida a reglas: mejores o peores, definidas o vaporosas, suficientes o insuficientes. Incluso la ausencia de reglas expresa la aplicación de una regla: la del más fuerte, pero al fin y al cabo siempre existen reglas. Entonces, es obvio que el jugador que produce, crea e impone las reglas tiene más ventajas. Y en cualquier caso, el jugador que no conoce adecuadamente las reglas del juego es un temerario y un más que probable perdedor.

Ambos aspectos, creación y conocimiento de las normas, deben tenerse presentes y los abordaré separadamente.

Cualquiera que sea el objetivo a alcanzar, el *jugador* o competidor debe tratar de imponer sus reglas. En la teoría jurídica se distingue al efecto entre las fuentes materiales y las fuentes formales de creación de normas. Las primeras, las materiales, hacen referencia a los diferentes poderes sociales con capacidad para impulsar, influir o condicionar la legislación. Las segundas, las fuentes formales, designan los diferentes

²¹ UGARTE, José Manuel (2005). *La relación entre inteligencia y política, y sus consecuencias en las estructuras y normas de los sistemas de inteligencia*. Brasilia.

procedimientos formalizados de creación y manifestación del derecho. En este plano, opera tanto el Estado como los agentes no estatales, y el campo de juego básicamente se limita a dos ámbitos espaciales: el *territorio* donde un Estado tiene soberanía (legislación nacional) y más allá de sus fronteras, en el escenario internacional.

En principio, dentro de su territorio el Estado es soberano para producir la legislación que considere oportuna y necesaria, conciliando los diferentes intereses en conflicto. En este plano el Estado posee *potestas* y *autoritas* para decidir, al menos teóricamente, la legislación pertinente de acuerdo a sus intereses nacionales y conforme a sus procedimientos materiales y formales de producción legislativa. Desde el exterior, formalmente solo le atan y condicionan sus compromisos internacionales trasladados e incorporados en normas internas (tratados, convenios, acuerdos, asociaciones, etc.). Naturalmente, el grado de soberanía real dependerá de múltiples factores internos y externos, lo que no excluye la necesidad de vigilarlos y controlarlos suficientemente con el fin de no sufrir una influencia normativa externa desencadenante de una dependencia y subordinación a intereses ajenos.

En el circuito internacional, el Estado y los agentes no estatales también desempeñan un papel esencial en la producción material y formal de normas jurídicas; de ahí la necesidad de presencia de cualquier Estado en todas las instituciones internacionales de decisión o de deliberación. Igualmente imprescindible resulta poseer una normativa que permita ejercer la influencia en actores extranjeros, dentro de la legislación internacional. Así pues, los Estados deben favorecer legislativamente la acción proactiva sobre cualquier organización o agente capaz de generar impacto sobre la actividad económica, ya sea a través de la comunicación, las relaciones públicas, la influencia o el *lobby*. Para muchos autores, la economía global está determinada por el poder de no más de 120 grandes corporaciones multinacionales. La combinación de este poder material con el desplegado por los Estados constituye hoy el gran reto en este terreno.

El segundo aspecto a desarrollar descansa en la necesidad de utilizar los recursos de la inteligencia jurídica para conocer lo mejor posible las leyes y prácticas jurídicas de un país o de la normativa internacional, pues sin conocimiento de las reglas de juego es imposible competir en condiciones de igualdad y menos aún de ventaja.

El conocimiento de la legislación, de la jurisprudencia y otras prácticas y costumbres es esencial para asegurar una inversión en un país extranjero. No basta con conocer o dominar las leyes laborales, mercantiles, penales o tributarias. Una labor fundamental de la inteligencia económica, desarrollada tanto por servicios públicos como privados, es detectar los entornos altamente inestables y dependientes de la discrecionalidad total de los Gobiernos o aquellos manejados por grupos de presión o incluso

por grupos corruptos. No se trata solo de ofrecer información meramente descriptiva, sino de auténtica inteligencia jurídica, esto es, cualitativa. Por ello, también implica el conocimiento de los sujetos intervinientes.

La inteligencia jurídica podríamos definirla con carácter general como el tipo de inteligencia que se ocupa de la obtención, procesamiento y protección de información estratégica útil para todos los actores jurídico-económicos. Es un proceso que tiene entre sus objetivos clave el de dar un significado estratégico y jurídico a la información ambiental, de modo que el valor añadido a la información viene, precisamente, de la captación de su significado, interpretado desde una perspectiva estratégica. Conlleva pues la «búsqueda, tratamiento y transformación de la información de uso normativo en conocimiento jurídico», con los fines, a título orientativo, de:

- Preservar a los individuos y a las empresas de litigios, o cuando menos, abordarlos en las mejores condiciones posibles. Ello exige un conocimiento preciso de normas y prácticas aplicativas, y en todo caso requiere desplegar estrategias preventivas o defensivas mediante la anticipación de la búsqueda y consolidación de pruebas.
- Garantizar el reconocimiento y protección jurídica de los derechos sociales o corporativos e inmateriales de las empresas y de los ciudadanos. La protección de la información sensible de una empresa se logra, en primer lugar, mediante el conocimiento profundo y exacto de la normativa y prácticas sobre propiedad industrial e intelectual, y en segundo lugar, el reconocimiento y adecuada protección jurídica de una corporación se obtiene mediante el *lobby*: concienciación de todos los agentes intervinientes (legislativos, administrativos, económicos, mediáticos, etc.) de las necesidades de una empresa. Esta clase de acciones de influencia no se pueden confundir con comportamientos de tráfico de influencias o corrupción, pues se circunscriben a manifestar la opinión de la empresa acerca de la clase de normas y sus aplicaciones que le favorecen²².
- Defensa de la imagen corporativa, comunicación reactiva y campañas exponiendo el acomodo a prácticas siempre legales y deontológicas.

²² En los últimos meses asistimos a un fuerte debate y a diversas iniciativas legales de países como Reino Unido, España, Francia, Alemania e Italia, con el fin de reducir la «competencia tributaria» entre diversos países europeos. En efecto, pues varias multinacionales, como por ejemplo Amazon, Microsoft, Apple, Facebook, Inditex, Samsung o Starbucks, entre otras, imitando al gigante Google, aprovechaban las oportunidades brindadas por las diferentes legislaciones fiscales nacionales para eludir o reducir el pago de impuestos. Así, imputaban los beneficios a filiales que, actuando como intermediarias, declaraban en estados de baja tasa fiscal como Irlanda, Luxemburgo, Holanda o incluso las Bermudas. Ahora, para evitar esta fuga de ingresos, los citados países tratan de homogeneizar sus legislaciones internas con la intención de fijar la obligación de contribuir en el lugar de desarrollo de la actividad y generación de beneficios, y no en el lugar de residencia social.

Aquí la clave reside en protocolos de actuación interna orientados a evitar o atenuar acciones de desestabilización mediante diversos mecanismos de instrumentalización de la justicia. La necesidad de dotarse de órganos especializados con sus protocolos internos de estrategias jurídicas reactivas, inmediatas, frente a campañas mediáticas orquestadas por un competidor mediante iniciación de procesos jurídicos que, aunque temerarios, permiten denigrar o disminuir el valor de la empresa («riesgos informacionales»), por ejemplo, ante una salida a cotización bursátil. O que busquen en el procedimiento judicial la obtención de información sensible de la empresa o del individuo. No hay que olvidar que, también en el ámbito jurídico, la ventaja siempre es del que ataca, del que demanda o denuncia. De aquí la necesidad de reducir las posibilidades de sorpresa²³.

- La vigilancia jurídica ofrecida por asesores competentes y fiables para salvaguardar el patrimonio tangible e intangible; reglas contractuales de confidencialidad; política de patentes, esto es, decidir si se patentan o se explota antes la invención pero con un adecuado sistema de protección; enfrentar prácticas fraudulentas como las «patentes cebo» o la inundación de patentes del mercado para confundir respecto a la auténticamente útil, etc²⁴.
- Ante procesos de negociación con otras sociedades, y adelantando posibles intentos de adquisición por empresas competidoras mayores, deben articularse pactos entre accionistas que blinden estas entradas foráneas de nuevos socios que en ocasiones persiguen el control y hundimiento de la marca, o cuando menos el dominio social.

Así pues, la misión fundamental del derecho es «garantizar la seguridad económica», identificando los riesgos de injerencia en empresas nacionales y centros de investigación. En este sentido, debe desarrollarse una normativa que ofrezca una protección suficiente y disuasoria. La legislación debe afrontar la competencia en una economía global abierta, que enfrenta ventajas de crecimiento pero también la confrontación con poderosos agentes consolidados con los emergentes.

De modo que es fundamental desarrollar un concepto de seguridad económica vinculado a la categoría más amplia de seguridad, y en particular de seguridad nacional, detectando las amenazas y así impulsando una normativa a la vez preventiva y sancionadora de su incumplimiento. Esta

²³ Un buen ejemplo reciente de ataque jurídico sorpresa es el sufrido por la fragata argentina Libertad en Ghana, originado por una demanda de embargo presentada ante un tribunal de Nueva York por el fondo de inversión NML Capital, que logró que el Tribunal del Mar, con sede en Hamburgo (Alemania), ordenara a los tribunales del país africano la confiscación del Buque Escuela de la Armada Argentina con motivo de una deuda de 300 millones de dólares impagada desde 2002.

²⁴ Cfr. LARRIBA HINOJAR, Beatriz. *La tutela penal del diseño industrial*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2006.

categoría incluiría la seguridad económica en sentido estricto (liberalización del comercio, aranceles, proteccionismo, inflación, inestabilidad financiera, volatilidad de los mercados, falta de transparencia en las inversiones); seguridad del comercio (criminalidad internacional, terrorismo, espionaje, ataques cibernéticos, corrupción); seguridad alimentaria (reservas de alimentos, subvenciones de agricultura y pesca, transgénicos, biocombustibles); seguridad energética (reservas y continuidad de suministros, escalada de precios); seguridad medioambiental (calentamiento global, reservas naturales, prevención de emergencias por desastres naturales); seguridad del consumo y salud (enfermedades contagiosas, transgénicos, biotecnología), y seguridad social (laboral, coberturas y asistencia, pensiones).

En realidad, la categoría de *seguridad económica* integraría una más amplia junto a otras más consolidadas como la citada seguridad nacional, seguridad colectiva, seguridad común, seguridad humana, seguridad cooperativa y seguridad sostenible²⁵.

La *inteligencia jurídica* debe orientarse tanto al mercado interior como al exterior, y para ello debe favorecer una normativa que permita una fluida coordinación entre administraciones central, regional y local con diferentes clases de empresas. Aquí surge la conveniencia de creación o fortalecimiento de empresas públicas en sectores estratégicos, así como el impulso de foros estables de cooperación entre el sector público y el privado.

Las nuevas tecnologías de la información permiten también en este campo un trabajo fácil, rápido y en tiempo real, abriendo el camino a un conocimiento de la legislación y de las prácticas aplicativas igualmente ágil y preciso. Su combinación con el uso de fuentes humanas altamente formadas permite reunir capacidades técnicas ilimitadas que proporcionen análisis detallados para la toma de decisiones y a la vez posibiliten el despliegue de múltiples acciones de influencia a través de redes sociales, medios de comunicación, publicaciones especializadas y foros profesionales, y desde luego también acceso a los circuitos de toma de decisión.

La *inteligencia jurídica* tiene que posibilitar el conocimiento de contratos, oportunidades, proyectos, necesidades y hasta de perfiles de la competencia, acompañando las ofertas nacionales en el interior y en el exterior. Esta labor implica el estudio e impulso de normativas que favorezcan la investigación y revalorización de la investigación pública cuya prioridad sea beneficiar a empresas nacionales, ofreciendo ventajas jurídicas a las invenciones tecnológicas para abrir o consolidar mercados y favorecer la

²⁵ BALLESTEROS MARTÍN, Miguel Ángel y JOYANES AGUILAR, Luis (2011). «Los efectos de la globalización en el ámbito de la seguridad y defensa», en *Inteligencia y Seguridad: Revista de Análisis y prospectiva*, n.º 10, pp. 14 y ss.

exportación. Del mismo modo, deben articularse modelos contractuales que aseguren el retorno de la inversión.

Las patentes, la notoriedad de las marcas, las bases contractuales (condiciones, legislación aplicable y jurisdicción) son elementos indispensables. Hoy la cuestión clave en economía reside, más que el proceso productivo como simple fabricación, en el diseño, en el valor añadido. De aquí la importancia de la inversión en tecnología, en innovación y en la normativa e instrumentos para su protección (antiespionaje)²⁶ y explotación en condiciones seguras.

La preferencia son contratos estratégicos: atraer «inversiones directas», favorecer inversiones en el extranjero y singularmente la exportación en sectores prioritarios. La creación, conocimiento y manejo legal de estas esferas es en la actualidad absolutamente decisivo.

Y en este contexto de competencia internacional, debe partirse de que las leyes nacionales no son idénticas, como es obvio entre las europeas, las americanas y las asiáticas, por lo que el trato jurídico a las empresas es muy distinto en uno u otro lugar²⁷. Tampoco es recíproco el grado de cumplimiento de los tratados internacionales, baste por ejemplo saber que el convenio anticorrupción de la OCDE, firmado por todos los países europeos le resta competitividad frente a otros estados que no lo han suscrito ni por tanto lo aplican a sus empresas.

En consecuencia, en las estrategias nacionales de seguridad deben contenerse los desarrollos normativos nacionales e internacionales favorables para su crecimiento y estabilidad, así como los mecanismos de influencia exterior²⁸.

El derecho como herramienta de la inteligencia

En la actualidad, la inteligencia económica se extiende a cualquier información que pueda tener una influencia sobre los resultados de una

²⁶ Un ejemplo significativo puede verse en «*The Economic Espionage Act of 1996: A brief guide*». National Counterintelligence Center. Estados Unidos: 1997. Cfr. SZOTT MOOHR, Geraldine. «The problematic role of criminal law in regulating use of information: The case of the Economic Espionage Act», *Public law and legal theory series*, 2009-A-5. Houston: Universidad de Houston, Law Center, 2009.

²⁷ Ilustra estas diferencias el enconado debate actual en el seno de la Unión Europea sobre la implantación de un impuesto sobre las transacciones financieras. Cfr. MONTOLYA CERIO, Fernando, SAMBEAT VICIÉN, Andrés y FABRA RODRÍGUEZ, Óscar: «La tasa Tobin europea. Un impuesto sobre las transacciones financieras», *Documento de Opinión*, IEEE, 06/2013. 16 de enero de 2013.

²⁸ En materia de alianzas comerciales internacionales, el desarrollo de la Asociación Pacífico (TPP) sin duda representa un cambio mundial de primera magnitud, al reunir ya a EE. UU., Canadá, México, Perú, Chile, Australia, Nueva Zelanda, Malasia y Singapur, y la probable incorporación este año de Japón y Corea del Sur.

actividad empresarial, y desde ahí puede trascender al bienestar común (seguridad nacional). Y el conocimiento sobre leyes y prácticas jurídicas es parte sustancial de esos datos con potencial afectación al objeto social, pues forma parte del entorno competitivo de un sector económico. La normativa es uno de los elementos claves para la toma de decisión.

El uso del derecho como herramienta de inteligencia se manifiesta abiertamente en el marco de las acciones encubiertas y de las acciones de influencia.

El modelo norteamericano de la OSI (Office of Strategic Influence)²⁹, que desde 2001 pasa por la creación de *lobbies* normativos, constituye uno de los mejores exponentes al respecto.

Como ejemplo paradigmático, ahí está la normativa sobre las empresas de «colecta de información», en particular Google. Estas corporaciones atesoran múltiples posibilidades de obtener informaciones y datos de los consumidores y agentes económicos de cualquier parte del mundo. Una vez adquiridos también se plantea su hipotética comunicación, dentro de una estrategia de inteligencia económica estadounidense, a empresas competidoras de esta nacionalidad –aunque solo sea una recolecta de datos diversos con el objetivo de crear perfiles de internautas–. El conocimiento es poder³⁰. Pero no solo en el sentido de adquirir información masiva procedente de todo el planeta; también desde la óptica de hacerlo además mediante una cobertura legislativa. Semejan-

²⁹ Hay que precisar que la existencia de la OSI como tal es hoy una incógnita. Parece ser que fue una sección creada por el Departamento de Defensa de los Estados Unidos, en octubre de 2001, para apoyar la guerra contra el terrorismo a través de «operaciones psicológicas» en países-objetivo, incluidos los Estados Unidos. Aunque en un principio su cierre fue anunciado en 2002 por el entonces secretario de Defensa Donald Rumsfeld –una vez que se hizo de conocimiento público su existencia–, diversas fuentes aseguran que la OSI continúa operando –con otra denominación secreta– y que únicamente se eliminó su nombre, pasando la mayoría de sus competencias «públicas» a la Information Operation Task Force. Pero, obviamente, al tratarse de actividades secretas, nadie sabe realmente si ahora siguen llevándose a cabo y en su caso qué organismo es el competente. La OSI originalmente fue autorizada para emplear lo que se denomina engaño militar (*military deception*) de la opinión pública, presentando informaciones, imágenes o declaraciones falsas con el objetivo de engañar a los ejércitos o agentes enemigos y a poblaciones civiles mediante la desinformación.

³⁰ SOLOVE, Daniel, J. «A brief history of Information Privacy Law», *Public Law Research Paper*, n.º 215. George Washington University Law School, 2006. Del mismo autor: «A taxonomy of privacy» en *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 154, n.º 3, enero de 2006, pp. 484-486; p. 478. Sin duda, la obtención de información posee un valor estratégico, pero igualmente constituye una intromisión en el derecho fundamental a la intimidad de los ciudadanos, por lo que estas actividades deben llevarse a cabo con estricto sometimiento a la legalidad, incluso en situaciones relativas a la seguridad económica nacional. GONZÁLEZ CUSSAC, José Luis y LARRIBA HINOJAR, Beatriz (2011). *Inteligencia económica y competitiva: Estrategias legales en las nuevas agendas de seguridad nacional*. Valencia: Tirant lo Blanch, pp. 89 y ss.

te capacidad de creación e imposición de las normas aplicables a estas grandes empresas de la información expresa un poder inteligente³¹. Aquí podríamos lanzar un elocuente excursio sobre la aplicación territorial y extraterritorial de la legislación nacional de los Estados Unidos de América, así como sobre la nebulosa y diferente normativa sobre computación en la nube³².

En realidad estamos hablando de lo que Nye bautizó como «poder blando»³³. En este caso: la exportación de sistemas jurídicos, la capacidad para aplicar la legislación nacional fuera de sus fronteras (extraterritorialidad), la potestad para crear normas proteccionistas en su mercado interior, su posición dominante en organismos internacionales o la influencia en el proceso de creación de legislaciones de otros estados³⁴. Estas capacidades normativas permiten unas ventajas reales y en numerosas ocasiones absolutas, y han sido calificadas con ingenio como auténticos «troyanos normativos». Algunos ejemplos claros son los siguientes:

- Promoción desde EE. UU. de las IFRS (*international financial reporting standard*) o NIFF (Normas Internacionales de Información Financiera). Algunos analistas entienden que estas normas son aplicadas con gran flexibilidad en los EE. UU. mientras que en Europa rigen con mayor rigor en cuanto a contabilidad³⁵.

³¹ GERADIN, Damien y SIDAK, J. Gregory (2008). *European and American approaches to antitrust remedies and the institutional design of regulation in telecommunications*. Liège: Howrey LLP and Criterion Economics, L. L. C., Working paper series, abril de 2008.

³² GONZÁLEZ CUSSAC, José Luis (2012). «La verificación de los ordenamientos internos en los países de localización como garantía de la seguridad y la confidencialidad de la información», en *Derecho y cloud computing* (Ricard Martínez Martínez, editor). Madrid: Civitas, 2012, pp. 289 a 307.

³³ NYE, Joseph S. Jr. *The future of power*. Nueva York: New York Public Affairs, 2011.

³⁴ La capacidad de influir jurídicamente en otros países guarda una estrecha vinculación con las clásicamente llamadas «normas de cultura», y de ahí la relevancia del término «geocultura». Cfr. MEJÍA VELÁSQUEZ, Hernán: «La geopolítica de la geoeconomía», revista *Pensamiento Humanista*, n.º 4. Medellín: 1998.

³⁵ Desde que se promulgó la plataforma estable de las normas internacionales de información financiera (NIIF) en el año 2005 –posteriormente revisadas y modificadas–, un gran número de empresas y países de todo el mundo han adoptado estas normas (anteriormente denominadas NIC) como base para sus informes financieros. Este conjunto de normas contables de carácter mundial –aprobadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad–, tiene como objetivo el exigir información comparable, transparente y de alta calidad en los estados financieros y en otros tipos de información financiera con el fin de ayudar a los participantes en los mercados de capitales de todo el mundo, y a otros usuarios, a tomar decisiones económicas. Hoy por hoy, uno de los principales retos que se plantean en este ámbito es el desarrollo del compromiso de convergencia establecido entre las NIIF y los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos de América (US GAAP por sus siglas en inglés). Vid., en detalle: PEÑALVA ACEDO, Fernando. «NIFF versus US GAAP: resumen de las principales diferencias», en *Revista de Contabilidad y Dirección*, vol. 4, 2007, pp.55-69.

- Sin embargo, no podemos perder de vista el objetivo final: la continuación del proceso de convergencia entre los GAAP estadounidenses y las normas internacionales de contabilidad. Ciertamente, en la actualidad se está realizando un proyecto de convergencia para equiparar en mayor medida las normas incluidas en las *Normas internacionales de información financiera* (IFRS) y los *Principios de contabilidad generalmente aceptados* (USGAAP).
- El SOX, abreviatura de *Sarbanes Oxley Act*³⁶, es una ley norteamericana promulgada en el año 2002 como respuesta a los escándalos financieros que, como el caso ENRON, minaron la confianza de los inversionistas y del propio Estado norteamericano en los datos contenidos en los informes financieros/contables de las corporaciones. El nombre de la ley se deriva de los apellidos de sus dos principales patrocinadores, el diputado Michael G. Oxley y el senador Paul S. Sarbanes.
- El principal objetivo de esta ley es favorecer una mayor transparencia y fiabilidad en relación a los datos de los informes que emiten tanto las empresas públicas de Estados Unidos y sus subsidiarias en todo el mundo como las empresas extranjeras que coticen en cualquier bolsa de valores en los Estados Unidos. En concreto, y entre otras, establece un nuevo consejo de vigilancia, supervisado por la Comisión de Valores de Estados Unidos (SEC o *Security Exchange Commission*, por sus siglas en inglés) e incluye nuevos requerimientos de información y sanciones más graves para las conductas de fraude corporativo.
- En realidad, se trata de un agregado normativo estadounidense (Ley Sarbanes-Oxley) del IFRS que permite al PCAOB (*Public Company Accounting Oversight Board*) extender las investigaciones sobre las empresas en términos de datos financieros y estratégicos más allá de sus fronteras³⁷.
- La Ley Patriótica (*Patriot Act*), que obliga a las instituciones financieras, como la PCAOB, a transmitir los informes financieros a los servicios de inteligencia (CIA, NSA...) sin necesidad del permiso de las empresas y sin que estas lo sepan³⁸. Tras lo cual, el CFIUS (Committee of Foreign Investment in United States) evalúa el carácter sensible de la empresa para los intereses norteamericanos según su elástica Ley de Seguridad Nacional³⁹.

³⁶ Sarbanes-Oxley Act de 2002. Pub. L. n.º 107-204, 116 Stat. 745, 30 de julio de 2002.

³⁷ Para un análisis más detallado de esta norma, vid.: ROMANO, Roberta. «The Sarbanes-Oxley Act and the making of quack corporate governance», 2004, en NYU, *Law and Econ Research Paper 04-032*; Yale Law & Econ Research Paper 297; Yale ICF Working Paper 04-37; ECGI - Finance Working Paper 52/2004.

³⁸ PHILLIPS, Heather A. *Libraries and National Security Law: An examination of the USA Patriot Act*. Progressive Librarian, vol. 25, verano de 2005.

³⁹ Un complemento de esta legislación, en el sentido de atribuir jurisdicción federal a EE. UU. para investigar y perseguir cualquier negocio, lo encontramos en la Economic

Como agudamente resume Zunzarren, «si el CFIUS estima que los datos que posee Google son sensibles para los intereses norteamericanos, por la Ley Sarbanes-Oxley y por la Patriot Act pueden obtenerlos sin el acuerdo de Google y sin el conocimiento de la empresa investigada aunque no sea estadounidense. Y no nos olvidemos de que la empresa Concileo es uno de los gigantes en cuanto a la moderación del contenido de la web, algo que algunos tachan de censura; y es estadounidense. Son quienes pueden cortar por lo sano los contenidos de la web, pero ¿bajo qué criterios?»⁴⁰.

Juillet ya destacó la importancia del derecho y su uso, al decir que «los americanos, inspirándose en el mundo de los negocios, han elegido modificar el entorno conduciendo al sistema hacia una nueva configuración recurriendo a la innovación tecnológica. La finalidad es cambiar el juego, dictar nuevas normas, después de ponerse a la cabeza en una competición actualmente asimétrica. La potencia tecnológica unida a la definición del campo de batalla hacen que el adversario solo tenga la elección del modo de derrota y de su velocidad de realización»⁴¹. Este es el modelo que tratan de imitar los demás países principales, particularmente los occidentales.

En efecto, pues como sigue subrayando el citado autor, las bases de la soberanía de un Estado ya no son solo el nivel de vida, el producto interior bruto o la capacidad exportadora. Ni siquiera su capacidad nuclear. El escenario mundial ha cambiado y son un pequeño grupo de tecnologías estratégicas las que aseguran la independencia real de las naciones. Pero la experiencia científica requerida para trabajar en estos campos y el volumen de las inversiones necesarias impedirán a muchos países permanecer en la carrera tecnológica. Por ello, el lanzamiento de programas comunes a nivel europeo resulta indispensable, puesto que «desde hace más de quince años, los americanos tienen una estrategia clara y perfectamente identificada. Invierten sin descanso en las tecnologías de la información, así como en el desarrollo del conocimiento y del saber, elementos que están en el núcleo de la potencia y de la independencia modernas. Animados por su Estado, los industriales americanos no dudan en establecer alianzas y en comprar empresas, en el mundo entero, cuando quieren adquirir una tecnología, completar su experiencia o neutralizar a un competidor»⁴².

Espionage Act. En este sentido, amplia y críticamente, ver: HOROWITZ, Richard. *Competitive Intelligence, law and ethics: The Economic Espionage Act revisited again (and hopefully for the last time)*. SCIP, vol. 14, n.º 3, julio-septiembre de 2011, pp. 41 y ss.

⁴⁰ ZUNZARREN, Hugo, en <http://idinteligencia.wordpress.com/archivos-2/posts-precedentes/inteligencia-juridica-en-los-eeuu/>.

⁴¹ JUILLET, Alain. «Principios de aplicación de la inteligencia económica». *Inteligencia y Seguridad: Revista de análisis y prospectiva*, n.º 1, diciembre de 2006, pp. 123-132.

⁴² Este texto es el resumen de la intervención de Alain Juillet en el Coloquio Independencia de Europa y Soberanía Tecnológica, celebrado en abril de 2012 en París y

En el plano internacional son innumerables los ejemplos⁴³, baste aquí traer a colación el actual conflicto en Nigeria, donde se debate la aprobación de una legislación que habilitaría la imposición de cuantiosas sanciones a las petroleras por los daños ocasionados en el delta del Níger en sus actividades de extracción de crudo. Pero como es natural, los poderosos *lobbies* de estas multinacionales, supuestamente apoyados por las instituciones y servicios de sus países de origen, tratan de influir para paralizar esta propuesta, retrasarla o, cuando menos, limitar su aplicación.

La reciente intervención militar francesa en Mali también es analizada no solo como un decidido freno al terrorismo, sino también con una finalidad geo-económica: proteger sus inversiones en el vecino Níger (produce el 8% del uranio mundial), donde su multinacional AREVA, con el 80% de titularidad pública, extrae uranio que importa a Francia y que representa alrededor del 40% de su consumo. La *seguridad energética* sin duda también ha pesado para que China no se opusiese a esta intervención, ya que protege igualmente a sus gigantescas empresas CNIUC y CNPC, con intereses en uranio y petróleo.

La importancia de las reglas en la economía global tiene hoy un exponente extraordinario en la regulación de los llamados «fondos soberanos». Su importancia estratégica no hace falta destacarla desde el momento en que se trata de fondos públicos, esto es, manejados por los Gobiernos, pero invertidos en el sector privado. Pero justamente una de las mayores críticas a estos instrumentos financieros es su falta de transparencia, junto a ciertos indicios de proteccionismo, la cesión de control estratégico a determinados sectores (bancario y tecnológico) y su posible utilización por algunos estados como instrumento de presión política y económica frente a otros países.

Toda esta controversia dio lugar a la creación en abril de 2008 del Grupo Internacional de Trabajo sobre Fondos Soberanos de Inversión (GITFSI), que culminó en octubre de 2008 en Chile con la aprobación de un código deontológico. Este acuerdo fue denominado *Principios y prácticas generalmente aceptadas* (PPGA) o Principios de Santiago. Pues bien, pese a su importancia decisiva en la economía mundial del siglo XXI, siguen siendo un modelo de autorregulación y no auténticas normas jurídicas vinculantes. Por tanto, aunque su finalidad se diga que es exclusivamente económica y financiera, no se excluye expresamente que su utilización

titulado *Cambian las bases de la soberanía mundial. Se desplazan factores económicos y de seguridad a algunas tecnologías clave que Europa no ha cultivado*. Se reproduce con autorización del autor. Traducción del francés: Eduardo Martínez. http://www.tendencias21.net/Cambian-las-bases-de-la-soberania-mundial_a337.html.

⁴³ GONZÁLEZ CUSSAC, José Luis y LARRIBA HINOJAR, Beatriz. *Inteligencia económica y competitiva: Estrategias legales en las nuevas agendas de seguridad nacional*. Valencia: Tirant, 2011, pp. 72 y ss.

esté sujeta a «otras consideraciones»⁴⁴. He aquí un arma geoeconómica de gran calibre a considerar central en cualquier análisis de inteligencia jurídica y económica.

En esta panorámica conviene también subrayar los llamados Acuerdos de Basilea, así como la Organización Mundial del Comercio (OMC, en inglés WTO).

En 1974, el Comité de Basilea, integrado por los gobernadores de los bancos centrales de los países del G-10, aprobaron el primero de los Acuerdos de Basilea, un conjunto de recomendaciones dirigidas básicamente a establecer el capital mínimo que debía poseer una entidad bancaria en consideración a los riesgos que afrontaba. Se trataba de una simple recomendación, de modo que los estados signatarios no quedaban obligados a incorporarlos a sus legislaciones, o podían hacerlo con modificaciones. Lo suscribieron más de cien países. Sin embargo, se detectaron dos grandes inconvenientes: su insensibilidad a las variaciones de riesgo y la ausencia de valoración sobre la calidad crediticia.

Para superar estas críticas se adoptó en 2004 el Acuerdo de Basilea II, creando un subgrupo encargado de impulsar su implantación internacional (Accord Implementation Group, AIG). Hoy rige en toda la Unión Europea –impuesto obligatoriamente a través de directivas–, en Japón, en Australia y en más de 95 países diferentes a los integrantes del Comité. Pues bien, al margen de su incuestionable avance hacia una práctica internacional homogénea y de sus posibles deficiencias técnicas, llama otra vez la atención su naturaleza jurídica, que permite un diverso grado de cumplimiento a nivel mundial. Y ello a pesar de su transcendencia en la génesis de la actual crisis financiera y de su valor extraordinario en un mercado estratégico como es el financiero. De nuevo nos hallamos ante una falta de normativa obligatoria y una carencia notable de transparencia.

La Organización Mundial del Comercio (World Trade Organization), aunque no forma parte de la ONU ni de los organismos de «Bretton Woods» (FMI, Banco Mundial), integra a más de 158 países y a 26 en calidad de observadores. Su objetivo es la regulación multilateral del comercio internacional, y en la actualidad administra alrededor de 60 acuerdos. Las disposiciones originales, denominadas *GATT 1947*, fueron ampliadas desde la célebre Ronda Uruguay, conocidas como *GATT 1994*, es decir, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Sabido es que su impulso inicial fue fruto del acuerdo entre los países más desarrollados, especialmente EE. UU. y la Comunidad Europea, con el propósito de liberalizar el comercio internacional, reduciendo los aranceles de aduanas, subvenciones y otros instrumentos de «distorsión del comercio». Sin

⁴⁴ CORONAS VALLE, Daniel y LÓPEZ JIMÉNEZ, José M.º: «Crisis y fondos soberanos: ¿El abrazo del oso?», *Documento de Opinión, IEEE 14/2013*, de 5 febrero de 2013.

embargo, se objetó que solo lo hacían en los sectores que convenía a sus intereses, pero exceptuaba los que necesitaban mantener medidas proteccionistas (textil y agricultura). A partir de la Ronda Uruguay, esta situación comenzó a cambiar. No obstante, las medidas de flexibilización fueron insuficientes a juicio de los países menos desarrollados, y además, en contrapartida, se introdujeron nuevos sectores, como el comercio de servicios y, particularmente, el referente a la propiedad intelectual, por exigencia norteamericana⁴⁵.

La OMC exige la adhesión a todos sus acuerdos, sin excepción. De modo que las reglas de comercio rigen para todos exactamente igual y con independencia del nivel de desarrollo humano, tecnológico y social. Este contraste suscita la crítica esencial, demandando tratos especiales y diferenciados acordes con el grado de desarrollo de cada país. La llamada Ronda de Doha de 2001 (Programa Doha para el Desarrollo) persiguió este objetivo, todavía muy lejano y abandonado con el estallido de la gran crisis de 2008. Por consiguiente, en la actualidad, los países más desarrollados, afectados por la crisis, mantienen unos acuerdos que les favorecen claramente en el comercio internacional y no parecen muy dispuestos a hacer concesiones ni a los países emergentes ni a los poco desarrollados. De nuevo el valor del derecho, la ventaja de quien tiene la capacidad de crear las reglas y su valor estratégico⁴⁶.

En el caso español, entre otros recientes, podríamos citar la disputa de Repsol-YPF en Argentina, altamente significativa de lo que venimos hablando. Muy controvertida fue también la reforma del art. 135 de la Constitución, el 27 septiembre de 2011. Para unos constituye una manifestación de pérdida de soberanía económica, influida por los intereses de los acreedores internacionales y garantizada al máximo nivel normativo; para otros, sin embargo, resultaba una necesidad la corrección del déficit presupuestario público (estructuralmente del 5% del PIB y disparado tras la gran crisis actual) con la introducción de un límite de gasto y endeudamiento o principio de estabilidad presupuestaria⁴⁷. En efecto, pues determinados a imponer estrictas reglas sobre el déficit presupuestario, también deberían extenderse a los desequilibrios de las balanzas comerciales; reformar la normativa fiscal hacia una comprensión flexible y adaptable a periodos de expansión o de recesión de la economía⁴⁸.

⁴⁵ Al respecto puede verse ARCOS MARTÍN, Rubén (2010): «*La lógica de la excepción cultural*». Madrid: Cátedra, 2010.

⁴⁶ REYNAUD, Julien P. M. y VAUDAY, Julien. «IMF lending and geopolitics», *ECB working paper* n.º 965. International Monetary Found, 14 de noviembre de 2008.

⁴⁷ Merece una reflexión la tesis que propugna una clasificación entre países que acumulan riqueza (balanza comercial favorable, tecnología y ahorro) y países que acumulan deuda.

⁴⁸ Para una visión más completa acerca de la geopolítica del petróleo en la actualidad. vid.: MAUGERI, Leonardo. «Oil: The next revolution», *Discussion paper 2012-10*. Belfer Center for Science and International Affairs, Harvard Kennedy School, junio de 2012.

La trascendencia estratégica de una sólida alianza entre innovación tecnológica y acompañamiento normativo se expresa en la actualidad de forma paradigmática en la industria energética⁴⁹. Según el informe de 12 de noviembre de 2012 de la Organización de Energía Atómica (AIE en inglés, Energy Information Administration), los EE. UU. de América serán en 2017 el mayor productor de petróleo y en el 2030 el mayor exportador. Ello gracias a que se ha permitido legalmente –a pesar de los obstáculos y advertencias de riesgo medioambiental– el desarrollo de una tecnología innovadora de perforaciones horizontales y de «fachada hidráulica» que permite la extracción de crudo y gas por medio de presión de agua (*fracking*). Este cambio ya está teniendo efectos geopolíticos determinantes y consecuencias múltiples sobre otros países tan dispares como Arabia Saudí (y otros países del golfo pérsico), Rusia, China, Venezuela, Ecuador o Bolivia⁵⁰.

Estos «troyanos normativos» expresan la alegórica construcción de BENTHAM del *panóptico*, magistral descripción de la forma de poder bajo la que vivimos, y muy particularmente en la era digital. Es más, las nuevas tecnologías hasta pueden prescindir de la torre central de vigilancia y de cualquier otra herramienta material, pues con estas infraestructuras ejercen un control completo. Las grandes compañías financieras, energéticas, de servicios de Internet y telefónicas constituyen algo más que buenos ejemplos; su alianza o colaboración con los Gobiernos aumenta las competencias y extensión de lo vigilado y de los vigilados. Sin embargo, Internet presenta un inconveniente para los vigilantes, puesto que al vigilar dejan rastro de su observación y pueden ser a su vez vigilados, aunque para hacer posible esta posibilidad de doble dirección, es preciso desarrollar normas que lo posibiliten: en el ámbito internacional tratados que limiten y regulen la vigilancia global, y en el plano interno, leyes de libertad de información y especialmente de transparencia, donde los ciudadanos puedan controlar a los vigilantes.

En definitiva, se hace indispensable poseer una legislación nacional e internacional que posibilite una organización con una potente actividad que disuada las acciones hostiles exteriores. De esta forma se actualiza la doctrina de la disuasión, pues se hace patente que las consecuencias negativas para quien lo intente serán mayores que cualquier beneficio. Necesitamos normas especiales y excepcionales para tiempos de profundo cambio en las relaciones sociales, o si se prefiere llamar así, para tiempos de «guerra económica». Las normas deben contribuir a dismi-

⁴⁹ YOUNGS, Richard. «Europe's external energy policy: Between geopolitics and the market». *Centre for European Policy Studies working documents*, n.º 278. 20 de noviembre de 2007.

⁵⁰ NYE, Joseph S. Jr. «American and Chinese power after the financial crisis», *The Washington Quarterly*, 33:4. Center for Strategic and International Studies, Octubre de 2010, pp. 143-153.

nuir o anular las vulnerabilidades y a generar bienestar común. Podría enunciarse como la necesidad de un nuevo derecho económico para un nuevo contexto mundial.

Para lograrlo resulta básico fortalecer las instituciones, dotándoles de capacidad real para aplicar una normativa protectora y sancionadora de los ataques al patrimonio económico, científico, tecnológico, histórico, artístico, cultural y medioambiental, y de una especial tutela frente al espionaje de datos sensibles frente a intrusiones, así como articular mecanismos públicos de control sobre capital de empresas estratégicas y vigilancia sobre los inversores, especialmente sobre los *no deseados*.

Este complejo normativo debe extenderse especialmente a las pymes, permitiendo el desarrollo de redes que permitan defender sus derechos en todo el mundo, contribuyendo a la reducción de oligopolios y a las imposiciones de las grandes corporaciones multinacionales y, en resumen, posibilitando esa vieja aspiración liberal de la libre competencia. Junto a ello es preciso brindar normas premiales para impulsar el despliegue exterior y la consolidación interna e implementar mecanismos formalizados de asesoramiento para paliar las trabas burocráticas, la falta de datos o las acciones de desinformación.

Conclusiones

La primera conclusión es reivindicar el valor del derecho, tanto del poder de crear normas como de su conocimiento y aplicación, para la inteligencia económica. Para ello es imprescindible la interrelación entre los tres planos anteriormente expuestos, de suerte que si hoy es una obviedad la dependencia entre seguridad nacional y prosperidad económica, también lo es que ambas son vicarias de las reglas vigentes.

La segunda, señalar la hasta ahora insuficiente atención que, para la seguridad económica como parte integrante de la seguridad nacional, se ha venido prestando al fenómeno del crimen organizado, su estrecha vinculación con la corrupción y su tremendo impacto institucional. En fechas muy recientes esta actitud está siendo corregida, como muestra, por ejemplo, la atención prestada por diferentes estrategias de seguridad nacional y regional o la del Parlamento Europeo con su informe de 2011 sobre crimen organizado internacional en la Unión Europea.

La tercera, y de todo punto esencial, se refiere a las causas profundas de la actual gran crisis internacional. En este panorama destaca justamente el predominio de las políticas de «no-derecho», eufemísticamente catalogadas de desregulación, autorregulación o antiintervencionismo estatal. Obviamente, estas políticas responden a una ideología tras la cual se esconden notorios intereses económicos, y de ningún modo expresan ninguna clase de «ley natural de los mercados». Provocada por los gran-

des oligopolios financieros, energéticos y de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información, permiten imponer sus intereses particulares por encima de los intereses generales, ya sea en connivencia con algunos países o bien a pesar de otros más débiles⁵¹. El resultado es la generación de un empobrecimiento constante de estos y de sus ciudadanos, y también ocasionan una erosión de las instituciones y su constante pérdida de legitimación –mejor para ellos, pues cuanto más débiles sean las instituciones públicas más poder acumulan–.

Este estado de cosas, junto a los daños directos en la calidad de vida de millones de personas, alimenta el discurso de los radicales y de las ideologías extremistas, y también resucita el históricamente fracasado discurso del proteccionismo económico. Así, se alzan propuestas a favor de la *desglobalización*. En concreto, algunos se muestran partidarios de un retorno a normativas estatales proteccionistas⁵².

Ciertamente, el capitalismo ejerció su control económico permitiendo que los Gobiernos, a través del derecho, dieran satisfacción a concretas demandas sociales. Sin embargo, con la caída del contrapeso representado por los estados comunistas, este equilibrio se rompió. La ideología neoliberal del capitalismo moderno se ha levantado sobre un doble argumento: el intervencionismo estatal reduce las libertades individuales y frena la iniciativa de la sociedad civil. Desde este presupuesto se desencadenó un proceso constante y sistemático de reduccionismo de la esfera pública hacia el «Estado mínimo». El mensaje explícito ha sido simple: todo intervencionismo estatal es sinónimo de dominación, de restricción de las libertades; por consiguiente, todo producto del Estado es negativo. Así, la regulación legal, con sus formalidades y exigencias de control y publicidad, se presenta como inútil burocracia; la política es siempre equivalente a corrupción, y la justicia, con sus procedimientos garantistas, una rémora del pasado, lenta e ineficaz. El mensaje subliminal esconde la interesada identificación de sociedad civil con mercados libres, es decir, con los monopolios del poder financiero, y consecuentemente el progreso requiere la agilidad y flexibilidad de la desregulación, la *autorregulación*, el arbitraje, la mediación y cualquier mecanismo no formalizado.

En definitiva, el descrédito del Estado y su permanente deslegitimación reclama menos reglas, menos derecho, menos *res publica*. Pero como advirtiera Epicureo, «si se suprimieran las leyes, los hombres necesita-

⁵¹ De gran interés el conocimiento del funcionamiento del mercado financiero mundial, especialmente de la denominada «permuta de incumplimiento crediticio» (*credit default swap*): Cfr. ÁLVAREZ RUBIAL, Gregorio Pablo. «El *credit default swap* como agente transformador del paradigma financiero internacional», *Documento de Opinión, IEEE*, 04/2013, 9 de enero.

⁵² TODD, Emmanuel. *Después de la democracia*. Madrid: Akal, 2010; MONTEBOURG, Arnaud. *¡Votad la desglobalización!* Barcelona: Paidós, 2011.

rían las garras de los lobos, los dientes de los leones». Solo el derecho proporciona reglas, valores, razones, intereses, imperativos capaces de transitar desde una sociedad donde rige el poder del más fuerte –históricamente la fuerza militar, hoy el oligopolio financiero– a una convivencia ordenada, plural y transparente: el Estado del derecho. Solo con seguridad jurídica puede existir una auténtica economía libre, y la inteligencia económica y competitiva debe primero conocer esas reglas, y luego propiciar su correcta aplicación y reforma conforme a los intereses generales. Esa es la dimensión de la economía como integrante de la seguridad nacional.

En esta dirección, algunas propuestas parecen imprescindibles para lograr el objetivo de una mayor seguridad económica. En primer lugar, hay que subrayar que la comunidad internacional ya posee normas útiles y eficaces que, en gran medida, pueden resolver muchas de las cuestiones aquí planteadas. Su reconocimiento, aplicación y control de cumplimiento son esenciales para la actividad económica.

En segundo lugar, impulsar leyes sobre competencia más estrictas y posibilitar su efectiva aplicación, en especial sobre las entidades financieras, energéticas y de nuevas tecnologías de la información y comunicación. Ello comporta acabar con bonificaciones desproporcionadas, subvenciones fiscales y ayudas públicas, y más transparencia y el fin de los paraísos fiscales; pero también reformas tributarias que corrijan las grandes desigualdades actuales, modificar la normativa sobre quiebras y, en definitiva, una nueva legislación que, en palabras de Stiglitz, «suavice la globalización»⁵³.

Esta gran crisis debe superarse con más democracia (mayor participación ciudadana) y más derecho (una regulación actualizada y precisa). Es fundamental el incremento de la transparencia, vía esencial de control de la ciudadanía sobre los representantes públicos, que no pueden continuar reservando información pública y así pretender conservar exclusivamente la capacidad de decisión sobre los asuntos generales, amparados en el falaz presupuesto de que son los únicos conocedores y por tanto los únicos cualificados. Ya lo ha expresado categóricamente Hobsbawm:

*Los estados con una economía boyante y estable y una distribución de la riqueza relativamente equitativa son menos susceptibles de sufrir un seísmo social y político que aquellos pobres, donde las desigualdades están a la orden del día y cuya economía es todo menos estable. Del mismo modo, la posibilidad de la paz se vería afectada por un aumento drástico de las desigualdades económicas y sociales, tanto en el seno de los países como entre unos y otros*⁵⁴.

⁵³ STIGLITZ, Joseph E. (2012). *El precio de la desigualdad*. Madrid: Taurus, 2012, p. 343.

⁵⁴ HOBBSAWM, Eric (2006). *Guerra y paz en el siglo XXI*. Barcelona: Crítica, 2006, p. 16.

La experiencia histórica nos muestra la consecuencia que para el Estado democrático de derecho tiene la inestabilidad económica y social, manifestada constantemente por periodos de inflación demoledores de las clases medias. Y ya sabemos que sin ellas no es posible un régimen de libertades. El riesgo de la inflación acecha hoy a muchos países desarrollados y, por consiguiente, su control debe constituir una de las prioridades de nuestros Gobiernos⁵⁵.

Así mismo, los Estados jurídicamente desarrollados –lo que comporta un importante grado de implantación de derechos civiles, individuales y sociales (especialmente laborales)– favorecen el crecimiento sostenible y consecuentemente atraen las inversiones económicas. Esta premisa es una constante histórica, y en la actualidad comienza a vislumbrarse con el incipiente final de la tendencia hacia la deslocalización y externalización de grandes empresas. En efecto, pues muchas de ellas han comenzado el regreso «a casa» como reacción a los ingentes problemas de inseguridad jurídica, corrupción e inestabilidad política e insuficiente desarrollo tecnológico y de infraestructuras de muchos de los países que inicialmente atrajeron su residencia debido a sus bajos costes.

Con Berlín, podemos rechazar análisis y respuestas monistas: ni hay una sola crisis –sino varias entrelazadas– ni la respuesta es única –solo financiera y económica–, sino también institucional, con una demanda y necesidad acuciante de desarrollo de normas construidas sobre valores compartidos. En efecto, porque como también recuerdan los economistas, esta crisis financiera y económica es sobre todo una crisis de valores, esto es, una crisis moral y consecuentemente una crisis de derechos, de inseguridad y de falta de confianza⁵⁶.

Voy concluyendo con una idea expresada con gran claridad por Juillet:

Frente a la presión ejercida por todos los que quieren aumentar su participación en el mercado mundial, la única verdadera respuesta consiste en crear reglas del juego claras y aplicables en todos los países. Es un caso raro ahora porque muchos tienen la tendencia a buscar privilegios o a escabullirse. Frente a la dificultad de hacer cumplir los acuerdos internacionales, hace falta llegar a convencer de que la ausencia de reglas, el incumplimiento de las normas y el piratero de patentes son ruinosos para las empresas y para las economías. El reconocimiento y la supervisión de las normas, así como el control del cumplimiento de

⁵⁵ TOURAINE, Alain (2011). *Después de la crisis*. Madrid: Paidós, 2011.

⁵⁶ STIGLITZ, Joseph E. *Caída libre: el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Madrid: Taurus, 2010, pp. 324 y ss. En este punto, cobra un valor fundamental una educación integral, esto es, humanista, porque sin ella no hay ciudadanos verdaderamente libres (críticos), y sin ellos la democracia queda en una idea hueca.

*las reglas aplicables para todos, están pues en el corazón de la actividad de inteligencia económica*⁵⁷.

En resumen, si, como he tratado de subrayar en estas líneas, toda actividad humana está sometida a reglas, su conocimiento, manejo, aplicación y, especialmente, su creación son un valor estratégico esencial (*auctoritas, non veritas, facit legem*). Como ya advirtiera Aristóteles, la inteligencia consiste no solo en el conocimiento, sino también en la destreza de aplicar los conocimientos en la práctica.

Normas, valores, intereses, imperativos, todo esto es derecho. Sin leyes fiables no puede existir una economía verdaderamente libre, o lo que es lo mismo, sin seguridad jurídica tampoco puede haber seguridad económica. Y sin una economía libre y segura para todos es imposible la convivencia pacífica y ordenada (*salus populi suprema lex*). Por eso, solo el derecho es el futuro de la democracia.

Bibliografía

- ÁLVAREZ RUBIAL, Gregorio Pablo. «El credit default swap como agente transformador del paradigma financiero internacional», *Documento de Opinión*, 04/2013, IEEE, 9 de enero de 2013.
- ARCOS MARTÍN, Rubén. *La lógica de la excepción cultural*. Madrid: Cátedra, 2010.
- «Hacia un sistema español de inteligencia para la seguridad económica y la competitividad», en *Inteligencia y Seguridad: Revista de análisis y prospectiva*, n.º 11, 2012, pp. 103 y ss.
- ARNETT, Dennis, MENON, Anil y WILCOX, James B. «Using competitive intelligence: Antecedents and consequences». *Competitive Intelligence Review*, vol. 11, issue 3, 2000, pp. 16-27.
- ARMENTA DEU, Teresa. «*Exclusionary rule*: Convergencias y divergencias entre Europa y América», *Revista de Estudios de la Justicia*, n.º 11, 2009.
- AA. VV. *Modelos de reflexión estratégica europea e inteligencia económica*. Universidad rey Juan Carlos, Instituto Juan Velásquez de Velasco y Cátedra de Servicios de Inteligencia y de Sistemas Democráticos, 2012.
- BALLESTEROS MARTÍN, Miguel Ángel y JOYANES AGUILAR, Luis. (2011): «Los efectos de la globalización en el ámbito de la seguridad y defensa», en *Inteligencia y Seguridad: Revista de análisis y prospectiva*, n.º 10, pp. 14 y ss.

⁵⁷ JUILLET, Alain (2006). «Principios de aplicación de la inteligencia económica». *Inteligencia y Seguridad: Revista de análisis y prospectiva*, n.º 1, diciembre de 2006, pp. 123-132.

- BUZAN, Barry; WEAVER, Ole y DE WILDE, Jaap. (1998): *Security. A new framework for analysis*. Londres: Lynne Rienner Publishers, 1998, pp. 95 y ss.
- BÉGIN, Lucie, DESCHAMPS, Jacqueline y MADINIER, Héléne. «Une approche interdisciplinaire de l'intelligence économique». *Cahier de Recherche*, n° HES-SO/HEG-GE/C--07/4/1-CH, Haute École de Gestion de Genève, 2007.
- BRADFORD, William. *The three faces of competitive intelligence: defection, collusion and regulation*. Universidad de Florida, Warrington College of Business, febrero de 2007.
- CARAYON, Bernard. *Patriotisme économique: De la guerre à la paix économique*. Mónaco: Editions du Rocher, 2006.
- CLARKE, Richard A. y KNAKE, Robert K.: *Guerra en la red: los nuevos campos de batalla*. Barcelona: Ariel, 2011.
- COMAI, Alessandro (2009). «El sistema de inteligencia económica de Francia: Una política pública», en *Puzzle (Revista de Inteligencia Competitiva)*, año 8, edición n.º 30, julio-septiembre de 2009.
- CORONAS VALLE, Daniel y LÓPEZ JIMÉNEZ, José M.ª: «Crisis y fondos soberanos: ¿El abrazo del oso?». *Documento de Opinión*, 14/2013, IEEA, 5 de febrero de 2013.
- DE NARDIS, Laura. *Governance at the Internet's core: The geopolitics of interconnection and Internet exchange points (IXPs) in emerging markets*. 2012.
- ESTEBAN NAVARRO, Miguel Ángel (coordinador). *Glosario de inteligencia*. Madrid: Ministerio de Defensa, 2007.
- Equipo de Inteligencia Económica del CNI. «Aproximación a la inteligencia competitiva», en *Inteligencia y Seguridad: Revista de análisis y prospectiva*, n.º 9, 2011, pp.19-40.
- FERRER RODRÍGUEZ, Juan.: «Seguridad económica e inteligencia estratégica en España», *Documento de Opinión 85/2011*. Instituto Español de Estudios Estratégicos, 5 de diciembre de 2011.
- GERADIN, Damien y SIDAK, J. Gregory. (2008). «European and American approaches to antitrust remedies and the institutional design of regulation in telecommunications». *Working Paper Series*, Liège: Howrey LLP and Criterion Economics, LLC, abril de 2008.
- GONZÁLEZ CUSSAC, José Luis. (2010): «Estrategias legales frente a las ciberamenazas», en *Ciberseguridad. Retos y amenazas a la seguridad nacional en el ciberespacio, Cuadernos de Estrategia*, n.º 149. Madrid: Instituto Español de Estudios Estratégicos, Ministerio de Defensa, 2010, pp. 85 a 127.
- GONZÁLEZ CUSSAC, José Luis y LARRIBA HINOJAR, Beatriz. «Un nuevo enfoque legal de la inteligencia competitiva», en *Inteligencia y Seguridad: Revista de análisis y prospectiva*, n.º 8, 2010, pp. 39-73.

- *Inteligencia económica y competitiva: Estrategias legales en las nuevas agendas de seguridad nacional*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2011.
- GONZÁLEZ CUSSAC, José Luis (coordinador). *Inteligencia*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2012.
- «La verificación de los ordenamientos internos en los países de localización como garantía de la seguridad y la confidencialidad de la información», en *Derecho y cloud computing* (Ricard Martínez Martínez, editor). Madrid: Civitas, 2012, pp. 289 a 307.
- «Tecnocrimen», en *Nuevas amenazas a la seguridad nacional. Terrorismo, criminalidad organizada y tecnologías de la información y la comunicación* (directores: GONZÁLEZ CUSSAC, José L. y CUERDA ARNAU, María Luisa; coordinador: FERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, Antonio). Valencia: Tirant lo Blanch, 2013.
- GUIORA, Amos N. «Anticipatory self-defence and international law. A re-evaluation», *Journal of Conflict and Security Law*, U of Utah Legal Studies Paper, n.º 057-08-10, 2008.
- HARBULOT, Christian. *La machine de guerre économique: Etats-Units, Japon, Europe*. París: Economica, 1992.
- HIDALGO SCHNUR, Diego. *Europa, globalización y unión monetaria*. Sid-darth Mehta, 1998.
- HOBBSAWM, Eric. «Guerra y paz en el siglo XXI». Barcelona: Crítica, 2006.
- HOROWITZ, Richard. *Competitive Intelligence, law and ethics: The Economic Espionage Act revisited again (and hopefully for the last time)*. SCIP, vol. 14, n.º 3, julio-septiembre de 2011, pp. 41 y ss..
- JÁUREGUI, Gurutz. «La emergencia de un nuevo orden jurídico-institucional: el Estado y la Constitución de la era de la globalización», en INNERARITY, Daniel, y SOLANA, Javier (editores): *La humanidad amenazada: gobernar los riesgos globales*. Barcelona: Paidós, 2011, pp. 237 y ss.
- JUILLET, Alain. «Principios de aplicación de la inteligencia económica». *Inteligencia y Seguridad: Revista de análisis y prospectiva*, n.º 1, diciembre de 2006, pp. 123-132.
- Texto el resumen de su intervención en el Coloquio Independencia de Europa y Soberanía Tecnológica, celebrado en abril de 2012 en París y titulado *Cambian las bases de la soberanía mundial. Se desplazan factores económicos y de seguridad a algunas tecnologías clave que Europa no ha cultivado*. Se reproduce con autorización del autor. Traducción del francés: Eduardo Martínez. http://www.tendencias21.net/Cambian-las-bases-de-la-soberania-mundial_a337.html.
- LARRIBA HINOJAR, Beatriz. «Ciberespionaje económico: Una amenaza real para la seguridad nacional», en *Nuevas amenazas a la seguridad nacional. Terrorismo, criminalidad organizada y tecnologías de la*

información y la comunicación (directores: GONZÁLEZ CUSSAC, José L. y CUERDA ARNAU, María Luisa; coordinador: FERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, Antonio). Valencia: Tirant, 2013.

- *La tutela penal del diseño industrial*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2006.
- LODEIRO, Andrea. «Ámbito de la inteligencia económica: significación, teoría y práctica», en *AA Inteligencia*, versión digital, diciembre de 2006.
- MAUGERI, Leonardo. «Oil: The next revolution», *Discussion paper 2012-10*. Belfer Center for Science and International Affairs, Harvard Kennedy School, junio de 2012.
- MEJÍA VELÁSQUEZ, Hernán. «La geopolítica de la geoeconomía». *Revista Pensamiento Humanista*, n.º 4. Medellín, 1998.
- MONTEBOURG, Arnaud. *¡Votad la desglobalización!* Barcelona: Paidós, 2011.
- MONTERO GÓMEZ, Andrés y MARTÍN RAMÍREZ, José. «Inteligencia económica como vector internacional de seguridad», *Documento de Trabajo 18/2008*. Real Instituto Elcano, 2008.
- The Economic Espionage Act of 1996: A brief guide. Estados Unidos: National Counterintelligence Center, 1997.
- MONTOYA CERIO, Fernando, SAMBEAT VICIÉN, Andrés, y FABRA RODRÍGUEZ, Óscar. «La tasa Tobin europea. Un impuesto sobre las transacciones financieras». *Documento de Opinión 06/2013*, IEEA, 16 de enero de 2013.
- NYE, Joseph S. Jr. «The future of power». Nueva York: New York Public Affairs, 2011.
- «American and Chinese Power after the financial crisis», *The Washington Quarterly*, 33:4. Center for Strategic and International Studies, octubre de 2010, pp. 143-153.
- OLCOTT, Anthony. «Revisiting the legacy: Sherman Kent, Willmoore Kendall and George Pettee. Strategic intelligence in the digital age», *Studies in Intelligence*, vol. 53, n.º 2 (extractos), junio de 2009, pp. 21-32.
- OLIER ARENAS, Eduardo. *Geoeconomía*. Pearson Prentice Hall, 2011.
- PEÑALVA ACEDO, Fernando. «NIFF versus US GAAP: resumen de las principales diferencias», en *Revista de Contabilidad y Dirección*, vol. 4, año 2007, pp. 55-69.
- PHILLIPS, Heather A. «Libraries and national security law: An examination of the USA Patriot Act». *Progressive Librarian*, vol. 25, verano de 2005.
- POOLEY, James and HALLIGAN, R. Mark. «Intelligence and the law» en MILLER, Jerry (ed.): *Millennium intelligence: Understanding and conducting competitive intelligence in the digital age*. Medford, NJ: Cyber-Age Books, 2000, pp.171-187.
- POTTER, E. *Economic intelligence and national security*. Ottawa: Carleton University Press and the Centre for Trade Policy and Law, 1998.

- REYNAUD, Julien P. M. y VAUDAY, Julien. *IMF lending and geopolitics. ECB working paper n.º 965*, International Monetary Found, 14 de noviembre de 2008.
- ROMANO Roberta. «The Sarbanes-Oxley Act and the making of quack corporate governance», en *NYU, Law and Econ research paper 04-032; Yale Law & Econ research paper 297; Yale ICF working paper 04-37; ECGI - finance working paper 52/2004*. 2004.
- SANZ ROLDÁN, Félix. «El Centro Nacional de Inteligencia ante el reto de la seguridad económica», en *Inteligencia y Seguridad: Revista de análisis y prospectiva*, n.º 9, 2011, pp. 11-18.
- SERRANO MONTEAVARO, Miguel Ángel. (2012): *La nueva clase media americana. Hacia una mayor seguridad económica y social*. Documento informativo 02/2013. IEEE, 2012.
- SOLOVE, Daniel J. «A brief history of Information Privacy Law». *Public Law Research Paper*, n.º 215. George Washington University Law School, 2006.
- «A taxonomy of privacy» en *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 154, n.º 3, enero de 2006, pp. 484-486; p. 478.
- STIGLITZ, Joseph E. *Caída libre El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*. Madrid: Taurus, 2010.
- *El precio de la desigualdad*. Madrid: Taurus, 2012.
- SZOTT MOOHR, Geraldine. «The problematic role of criminal law in regulating use of information: The case of the Economic Espionage Act», *Public Law and Legal Theory Series*, 2009-A-5. University of Houston Law Center, 2009.
- TODD, Emmanuel. *Después de la democracia*. Madrid: Akal, 2010.
- TOURAINÉ, Alaine. *Después de la crisis*. Madrid: Paidós, 2011.
- UGARTE, José Manuel. *La relación entre inteligencia y política, y sus consecuencias en las estructuras y normas de los sistemas de inteligencia*. Brasilia: 2005.
- VENEGAS GONZÁLEZ, Álvaro. «Inteligencia económica: un componente estratégico por desarrollar», en *AA Inteligencia*, año 1, número 2, pp. 10-19. Chile: 2008.
- VIVES ANTÓN, Tomás Salvador. (2010): *Fundamentos del sistema penal*, 2.ª edición. Valencia: Tirant, 2010.
- YOUNGS, Richard. (2007). «Europe's external energy policy: Between geopolitics and the market». *Centre for European Policy Studies Working Documents*, n.º 278, 20 de noviembre de 2007.
- ZUNZARREN, Hugo. En <http://idinteligencia.wordpress.com/archivos-2/posts-precedentes/inteligencia-juridica-en-los-eeuu/>.