



UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID

*“INTELIGENCIA ECONÓMICA Y SEGURIDAD NACIONAL:
PROPUESTA Y ESTUDIO DE UN MODELO A PARTIR DE
LAS BASES DEL DERECHO, DE LA TEORÍA
ECONÓMICA Y DE LA ESTRATEGIA”*

AUTOR: D. VICENTE GONZÁLVO NAVARRO

**DIRECTOR: Profesor Doctor D. CARLOS MOREIRO
GONZÁLEZ**

**DEPARTAMENTO DE DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO,
ECLESIAÍSTICO Y FILOSOFÍA DEL DERECHO**

GETAFE, 2013

“INTELIGENCIA ECONÓMICA Y SEGURIDAD NACIONAL: PROPUESTA Y ESTUDIO DE UN MODELO A PARTIR DE LAS BASES DEL DERECHO, DE LA TEORÍA ECONÓMICA Y DE LA ESTRATEGIA”

AUTOR: D. VICENTE GONZALVO NAVARRO

DIRECTOR: Catedrático D. CARLOS MOREIRO GONZÁLEZ

**DEPARTAMENTO DE DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO,
ECLESIAÍSTICO Y FILOSOFÍA DEL DERECHO**

GETAFE, 2013

Firma del Tribunal calificador:

Presidente (nombre y apellidos)

Vocal (nombre y apellidos)

Vocal (nombre y apellidos)

Vocal (nombre y apellidos)

Secretario

Getafe, de de 2013

A España, y a todas sus gentes

AGRADECIMIENTOS

A mi esposa María,

A mis hijos Vicente, Íñigo, Sancho y Álvaro, porque ellos son el futuro,

A mis padres, Isabel y Vicente

A mi familia,

A mi familia política, especialmente a Javier, Teresa, Martín, Sofía y Florentino

A mi mentor y amigo Carlos, jurista y doctor,

*A mis compañeros y amigos Chema, Oscar, Toni, Carlos, Luis, Efra, Fran,
Manel, Rodrigo, Álvaro, Ricardo B. y Miguel Ángel,*

A Ana Andaluz, de la UC3M, por su apoyo en la redacción de esta tesis,

A la Infantería de Marina,

*A todos los hombres y mujeres que forman parte de nuestras Fuerzas
Armadas,*

Resumen

"[...] Con el fin de analizar la información relevante y facilitar la acción del Estado mediante una mejor toma de decisiones en este ámbito, se creará un Sistema de Inteligencia Económica".

Estrategia Española de Seguridad de 2013

Los nuevos desafíos causados por la globalización, la incertidumbre e inestabilidad provocada por la posibilidad de aparición de estados "fallidos" y el desplazamiento del centro de gravedad geopolítico hacia la zona del Asia-Pacífico han contribuido a la aparición de diversos riesgos y amenazas para la seguridad nacional diferentes a los que existían tan solo hace unos años.

En concreto, nuestra sociedad hoy en día se enfrenta al cambio producido en los tradicionales flujos económicos y el comercio internacional, en un momento coincidente posiblemente con la fase descendente de un ciclo económico negativo. De hecho se ha acuñado en la terminología especializada la noción de "recesión en Triple V" para subrayar una complejidad mayor que la denominada "Doble V", en referencia a ciertas economías del sur de Europa.

En esta situación coyuntural, el interés suscitado por los asuntos relacionados con la Inteligencia Económica (IE) ha aumentado notablemente entre los Gobiernos, los distintos responsables de la administración pública, de las Fuerzas Armadas y Servicios de Seguridad, pero también entre académicos, juristas, investigadores y profesionales, promoviendo el surgimiento de una nueva disciplina en el campo del derecho, la economía, las relaciones internacionales, el análisis estratégico y la defensa nacional, y de la cual derivan distintas consideraciones relacionadas con la administración pública, la seguridad, la información y la inteligencia.

La IE es un proceso sistemático de recolección de información, análisis y disseminación de la anterior acerca del actual entorno económico, y de las previsiones sobre el mismo, que relaciona variables jurídicas, relacionadas con el concepto de seguridad e interés nacional, empresariales, referidas tanto a

los posibles competidores y de la propia organización, con otras concernidas con la macroeconomía y la prospectiva, todo ello en beneficio directo de la sociedad y finalmente, del ciudadano.

En este sentido España ha avanzado en todo este proceso consiguiendo desarrollar sus propias estructuras a nivel gubernamental que permiten la obtención y diseminación del conocimiento sobre este novedoso asunto. No obstante, posiblemente, estando su utilidad contrastada, la literatura, la evidencia empírica, y el conocimiento (e incluso la heurística propia), sobre la IE es todavía escasa.

Consiguientemente el objetivo principal de este trabajo de investigación es determinar la referencia jurídica y macroeconómica, el marco conceptual y los factores sobre los que se asienta la viabilidad, y la arquitectura (interior y exterior), de la estructura de IE nacional.

Adicionalmente, se pretende demostrar la existencia de una correlación positiva entre la definición y aplicación de la referencia jurídica y macroeconómica a la que he aludido con otras actividades, como la adecuada producción del conocimiento, inicialmente, y la gestión del anterior, sucesivamente; además de determinar puntos en común con otras dinámicas relacionadas como el fomento del comercio internacional, el aumento de la actividad expatria de las empresas españolas y la generación, y utilización, de la Inteligencia en beneficio de la sociedad (y de las actividades económicas que desarrollan sus instituciones, organizaciones, empresas y ciudadanos).

Particularmente, la IE tiene un aspecto poco conocido pero completamente esencial para entender su articulación y funcionamiento. Este no es sino la correcta definición de la base jurídica sobre la que se establece la noción legal del interés nacional y, por supuesto, de seguridad económica, que realiza en concreto cada Estado-Nación en consonancia con las premisas fundamentales del derecho internacional.

Profundizando en el entramado y los "stakeholders"¹ que participan en este asunto, el análisis realizado comprende la definición de un posible modelo de IE, el estudio de las diferentes estructuras de IE creadas en otras naciones de nuestro entorno (que pasa por un análisis histórico y de la situación actual), y también por un examen de la organización, y actividades, que actualmente se llevan a cabo en relación a la vigilancia económica, el budines inteligente, la inteligencia competitiva, y los medios de alerta empresarial (en los que, al menos en parte, se apoya el modelo propuesto) investigando igualmente el retorno y las sinergias positivas que todas estas actividades les han producido.

Keywords: Inteligencia Económica, Seguridad Nacional, Estrategia, Derecho, Empresarial

Email: vicengonzalvo@hotmail.es

¹ *Stakeholder* es un término inglés utilizado por primera vez por R. E. Freeman en su obra sobre el tema para referirse a «*quienes pueden afectar o son afectados por las actividades de una empresa*». Estos grupos son los públicos interesados o el entorno interesado ("stakeholders") en general, que según Freeman deben ser considerados como un elemento esencial en la planificación estratégica de la dirección empresarial, en la actividad económica y de los negocios, en general. Freeman R.E. (2010), "*Strategic Management: A Stakeholder Approach*" Ed. [http://books.google.es/books/about/Strategic_Management.html?hl=es&id=NpmA_qEiOpkCCa_mbridge_University_Press], 292 p.

Abstract

"[...] In order to analyze the relevant information and facilitate state action through better decision-making in this area will create an Economic Intelligence System".
Spanish National Security Strategy 2013

The new challenges caused by globalization, the uncertainty and instability caused by the named, and known, "failed" states, and the shift of the geopolitical gravity center towards the "Asia-Pacific area" have led to the emergence of a number of original risks and threats to our national security than those that existed just a few years ago. Specifically, origin or consequence of these events, our society today faces a change in the traditional economic flows and in the international trade, at a time coinciding with a great economic downturn (also being embedded in possible negative cycle), (Krugman, 2011).

In this economic situation the interest in matters related to the Economic Intelligence (EI) has increased markedly between the government, the individuals responsible for the civil service, the armed forces and the security services, but also among academics, jurists, researchers and different "practitioners", promoting the emergence of a new discipline in the field of economics, law, international relations, strategic analysis and national security, from which derive other considerations related to the public administration, security, information and intelligence.

The EI is a systematic process of data collection, analysis and dissemination of information about the current economic environment, and numerous estimates of the same variables linking business, but also involving both potential competitors and the organization itself, with other stakeholders concerned with macroeconomics and strategic foresight, all of them working in direct benefit of the society. In this sense, Spain has made slightly big progresses in developing this process at government level that may enable the collection and dissemination of knowledge on the subject. However, possibly being proven its

usefulness, literature, empirical evidence and knowledge (and even heuristics own) on this topic is still scarce. It is therefore the primary objective of this research is to determine the macroeconomic framework, the conceptual reference and the factors on which sits it's viability, and the basis of it's architecture (interior and exterior).

It is also my interest to establish a positive correlation between the definition and implementation of this theoretical model with other activities such as knowledge production, business development and strategic management, successively; also focusing this investigation to these matters in addition to other activities such as the promotion of international trade, the increased number of Spanish expatriates and companies on foreign countries and the generation and use of intelligence for the benefit of society (and of economic activities that develop their organizations, businesses and citizens).

EI has a lesser known but essential aspect to understand its functioning and articulation. This is but the correct definition of the legal basis on which to establish its fundamentals, that is the definition of the own national interest, and of course, the correct interpretation of the so called economic security for each nation-state, in particular in accordance with the international law. Delving into the fabric and "stakeholders" involved in this case, the analysis includes the definition of a possible model of EI, the study of the different structures of EI created in other nations around us (passing through a historical analysis and the current situation), and also a review of the organization and activities currently being carried out in relation to monitoring economic, business intelligence, competitive intelligence, and alert systems, keeping in mind that warning means business (in which, to least in part, supports the proposed model) also investigated the return and the positive synergies that these activities have produced them.

Keywords: Economic Intelligence, National Security Strategy, Business development.

Email: vicengonzalvo@hotmail.es

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN: PRESENTACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN.	33
1. 1. INTRODUCCIÓN:	33
1.2. PRESENTACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.	38
1.3 OBJETIVO GENERAL DEL ESTUDIO PLANTEADO Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.	43
1.4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	44
1.4.1 MODELO CONCEPTUAL.....	44
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	50
1.4.3. HIPÓTESIS UTILIZADAS.	51
1.4.4. POSIBLE APORTACIÓN CIENTÍFICA.	52
1.5. METODOLOGÍA.....	52
1.5.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.	53
1.5.2. FUENTES DE INFORMACIÓN.	53
ANTECEDENTES PARA LA DEFINICIÓN DEL MARCO CONCEPTUAL DE LA IE. 57	
2.1. UN MARCO DE REFERENCIA HISTÓRICO.....	57
2.1.1. LA ESCUELA DE INTELIGENCIA ECONÓMICA FRANCESA.	57
2.1.2. EL DESPERTAR DE FRANCIA EN MATERIA DE INTELIGENCIA ECONÓMICA.	65
2.1.3. "EL ASUNTO GEMPLUS".	67
2.1.4. EL RENACER DE UN SISTEMA FRANCÉS DE INTELIGENCIA ECONÓMICA.....	73
2.1.5. LA ESCUELA ANGLOSAJONA.	101
2.1.6. LA ESCUELA SUECA DE INTELIGENCIA SOCIAL.	117
2.1.7. LA ESCUELA JAPONESA.	124
2.1.8. UN SISTEMA REFERENCIA A NIVEL MUNDIAL.....	132
2.2. UN MODELO DE IE PARA CONTRIBUIR AL DESARROLLO ECONÓMICO.	138
2.3. BASES PRÁCTICAS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UN SISTEMA DE INTELIGENCIA ECONÓMICA NACIONAL.	142
BASES TEÓRICAS DEL MODELO DE IE.	155
3.1. EL ESTADO NACIÓN Y LA IE.	155
3.2. UN ESTUDIO MACROECONOMÉTRICO DEL MARCO CONCEPTUAL DE LA IE.	161
3.2.1. IE PARA UN MUNDO CAMBIANTE.	161
3.2.2. EL MUNDO EN 2030: "NOT TOO FAR TO THINK".	166
3.3. EL CONCEPTO ESTADO-NACIÓN EN LA ACTUALIDAD.	176
3.4. DIFERENTES PROCESOS PARA EL CAMBIO SOCIAL.	183
3.5. INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL E IE.....	188
3.5.1. TENDENCIAS ACTUALES.....	195

3.5.2. CONCLUSIONES RELATIVAS AL IMPACTO EN LAS VARIABLES ECONÓMICAS FUNDAMENTALES.....	207
3.5.3. APROXIMACIONES MACROECONÓMICAS NUEVAS PARA UN NUEVO CICLO.....	210
3.6. UN MODELO DE CRECIMIENTO ECONÓMICO VIABLE PARA LA INTELIGENCIA ECONÓMICA.....	213
3.7. LA UE.....	217
3.8. LA COYUNTURA ACTUAL DE LA ASEAN.	222
3.9. SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCOSUR.	227
3.10. INTELIGENCIA ECONÓMICA: MARCO DE REFERENCIA.	231
3.10.1. CONCLUSIONES.	231

OTRAS REFERENCIAS CONCEPTUALES. DEFINICIÓN JURÍDICA DE SEGURIDAD NACIONAL..... 246

4.1. LA NOCIÓN JURÍDICA DEL INTERÉS NACIONAL.	266
4.2. INTERESES NACIONALES, ESTRATEGIA NACIONAL E IE.	273
4.3. UNA BASE MACROECONÓMICA SIGUIENDO A LA TEORÍA NEOCLÁSICA.	278
4.3.1. EL SISTEMA ECONÓMICO MUNDIAL SURGIDO DE BRETTON WOODS (BW). UN PROBLEMA INICIAL.	280
4.3.2. LOS CAMBIOS QUE JUSTIFICAN LA DESAPARICIÓN DEL SISTEMA ESTABLECIDO EN BW.	287
4.4.3.1. DE LA DEFENSA A LA SEGURIDAD (Y VICEVERSA).	368
4.4.3.2. LA DIRECTIVA DE DEFENSA NACIONAL. PERSPECTIVAS GENERALES.....	373
4.4.4. NUEVAS IDEAS (Y ESTRATEGIAS) PARA UN MUNDO CAMBIANTE.....	389
<i>NUEVA MACROECONOMÍA PARA LA IE</i>	395
4.5. IDENTIDAD NACIONAL INTELIGENCIA ECONÓMICA. CONCLUSIONES.....	403

CONSIDERACIONES PRÁCTICAS SOBRE EL MODELO CONCEPTUAL DE IE. 411

5.1. LA UTILIDAD DE LA INFORMACIÓN Y EL CONOCIMIENTO.....	411
5.2. DISTINTAS PROPUESTAS PARA EL PARADIGMA JURÍDICO Y ECONÓMICO ACTUAL.	418
5.3. EL ROL INFORMATIVO DE LOS PRECIOS: UNA APROXIMACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA IE.....	423
5.3.1. CONCLUSIONES VÁLIDAS EN RELACIÓN AL MODELO PROPUESTO.....	427
5.4. INTELIGENCIA ECONÓMICA PARA LA CRISIS ECONÓMICA ACTUAL.....	430
5.4.1. EL ANÁLISIS DE PATENTES Y LA IE.....	433
5.4.2. COMPETENCIAS CENTRALES Y VENTAJA COMPETITIVA.	438
5.4.3. LA INFORMACIÓN COMO RECURSO INTANGIBLE.....	440
5.4.4. LA APORTACIÓN DE SPANOS Y LIOUKAS.	443
5.4.5. LA APORTACIÓN DE LA CIENCIOMETRÍA A LA IE.	446
5.4.6. CONCLUSIONES. INTELIGENCIA ECONÓMICA, SEGURIDAD Y DESARROLLO ECONÓMICO NACIONAL.	448
5.5. TRAMPA DE LA LIQUIDEZ E IE.	453

5.6. INFLUENCIA DE LOS CICLOS POLÍTICOS EN EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE IE.	458
5.7. POLÍTICA FISCAL E IE.	463
5.8. UNA PROPUESTA DE MODELO DE IE PARA ESPAÑA.	467
5.9. ESTRATEGIA E INTELIGENCIA ECONÓMICA.	473
5.10. DEFINICIÓN Y PROFUNDIZACIÓN EN EL MODELO DE INTELIGENCIA PROPUESTO.	490
5.10.1. EL TERMINO INTELIGENCIA: MARCO REFERENCIAL.....	490
5.11. EL CICLO DE LA INTELIGENCIA. APLICACIÓN A LA IE.	495
5.11.1. UNA CLASIFICACIÓN DE LA INTELIGENCIA Y SU INFLUENCIA EN EL PENSAMIENTO SOBRE LA IE.....	502
5.11.2. VÍAS DE DESARROLLO DE LA ARQUITECTURA NACIONAL.	509
5.12. VIGILANCIA E INTELIGENCIA COMPETITIVA.	513
5.13. BUSINESS INTELLIGENCE Y VIGILANCIA TECNOLÓGICA.	515
5.14. UN MODELO DE TOMA DE DECISIONES VÁLIDO: ANÁLISIS FUNCIONAL.	520
5.15. LA IE Y LAS FINANZAS.	531
5.16. REFLEXIÓN FINAL SOBRE LOS NUEVOS DESAFÍOS DE LA IE.	534
5.16.1. INTELIGENCIA DE EMPRESA.	534
5.16.2. LA IE Y LA REGULACIÓN DE NORMAS.	535
5.17. CONCLUSIONES.	540
 CONCLUSIONES.	 548
 CONCLUSIONS (TRADUCCIÓN LIBRE).	 555
 BIBLIOGRAFÍA INICIAL. 565	
 MONOGRAFÍAS Y TESIS	 565
PUBLICACIONES EN SERIE	567
ARTÍCULOS DE PUBLICACIONES EN SERIE	571
LEGISLACIÓN (PARTICULARMENTE INTERESANTE)	583
PONENCIAS DE CONGRESOS	586
LIBROS Y DOCUMENTACIÓN	589
RECURSOS ELECTRÓNICOS	610
ENTREVISTAS	619
ESTRATEGIAS DE SEGURIDAD (BÁSICAS)	621
LOS DIEZ MANDAMIENTOS DE LA IE.	623
UNA APROXIMACIÓN SINGULAR: LA MATRIZ DE MCKINSEY.	627

FIGURAS Y TABLAS

Modelo relación estrategia, recursos, estrategia e IC.	49
Marco funcional del planeamiento estratégico de seguridad.	51
Modelo de inteligencia económica francés.....	63
Aspectos relevantes en el modelo de inteligencia económica francés.	83
Sistema histórico de IE francés.....	86
Cartografía de los asuntos de IE.....	93
Organización IE.	96
Esquema stakeholders.	112
IE en EEUU (según la escuela sueca de IE).	120
Producto interior bruto países desarrollados.....	144
Esquema ámbito gubernamental de la IE.	146
Una propuesta de SIE para España.....	152
Situación global del mundo por ámbitos de actividad.....	167
Evolución de la economía mundial.....	170
Crecimiento económico en la UE.	171
Prevision de la evolución de la inversión en el mundo.	173
Esquema de las Fuerzas de Porter con actuación Estado.	188
Variables macroeconómicas más relevantes (estudio histórico).	195
Número de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales notificados y no notificados entre 1950/2010.	201
Exportaciones intrarregionales y extrarregionales de mercancías en las regiones de la OMC.....	202
Comercio preferencial por importadores, porcentaje por márgenes de preferencia y tipos NMF.....	207
Relación de acuerdos preferenciales por años.	208
Exportaciones por áreas estratégicas.	210
Relación deuda ingreso. Tasa de ahorro de los hogares:	212
Situación económica relativa países y zonas geográficas.....	219
Miembros de la ASEAN.	224
Déficit comercial en el sudeste asiático.....	226
Déficit comercial en América del Sur.....	229
Visualización de controversias entre las naciones del WTO.	259
Visualización de controversias con la UE.....	261
Esquema relación estrategia e IE.	277
Esquema relaciones IE en el modelo propuesto.	291
Esquema de IE y KM.	292
Previsión de crecimiento económico para 2013 (PIB).	328
Distribución de exportaciones por países.....	333
Organización del servicio de inteligencia británico.	341
IC: Distribución de fuentes abiertas y de otro tipo.	342
Cuadro comparativo evolución de la DDN.	377
Cuadro comparativo de las DDN.....	384
El valor cambiante de la información.....	412
Modelo de búsqueda y vigilancia empresarial.....	434
Modelo de red empresarial. Identificación de puntos clave.	436
Modelo de software.....	437

Modelo de vigilancia. Cuestiones centrales.....	438
Relaciones entre fines, objetivos de política económica, instrumentos y variables intermedias.....	450
Desviación del producto respecto proyecciones base.....	456
Deuda neta sobre PIB.....	460
Vertiente preventiva y correctiva del desequilibrio / ciclo económico negativo.	460
Teorías económicas principales.....	465
Efectividad de la utilización del software.	468
Esquema producción conocimiento a través datos.	470
Modelo JETRO.	472
Esquema producción conocimiento y relaciones acciones, información y datos.	482
El valor de los expertos.....	486
Relaciones entre el entorno y las fuentes de información.	488
Ciclo de inteligencia.	497
La interrelación de la política económica y la IE.....	498
Relación entre información útil y "ruido".....	501
El proceso de vigilancia tecnológica.	506
HDD Herramientas de documentalista para la búsqueda de información.....	507
Aproximación a la resolución de problemas.	524
Tipos de resolución de problemas.	525
El triángulo de decisión de IE.....	527
Tipos de decisiones en una organización.	529
Modelos de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva.	530

DEFINICIONES Y ACRÓNIMOS

ACP: Acuerdo comercial preferente.

ADM: Armas de destrucción masiva (ADM/WMD).

AFTA: Asociación de libre comercio de la ASEAN.

ALADI: La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo internacional de ámbito regional. Fue creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo, en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. En 2012 cuenta con 14 estados miembros, aunque cualquier Estado de Latinoamérica puede solicitar su adhesión.

ALCEC: Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central.

AMH: *Adaptative Market hyphotesys*. Una variante de la EMH, basada en la adaptabilidad de las expectativas.

AMIE: Del inglés; *Association marocaine intelligence economique*.

ANSI: Del inglés; *American National Standards Institute*.

API: Del inglés; *American Petroleum Institute*.

ASME: Del inglés; *American Society of Mechanical Engineers*.

ASTM: Del inglés; *American Society for Testing and Materials*.

ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste asiático.

BAI: Del vascuence; Berrikuntza Agentzia innovación. Agencia de innovación vasca.

BEPS: Del inglés; Base Erosion & Profit Shifting.

BI: *Business intelligence*. Se denomina inteligencia empresarial, inteligencia de negocios o BI (del inglés *business intelligence*) al conjunto de estrategias y

herramientas enfocadas a la administración y creación de conocimiento mediante el análisis de datos existentes en una organización o empresa.

BW: Bretton Woods. Denominación genérica para los acuerdos de tipo económico realizados en esa ciudad norteamericana antes del fin de la II GM.

CEEAC: La Comunidad Económica de los Estados de África Central (CEEAC) es una comunidad económica de África central creada en Libreville, Gabón, en diciembre de 1981. La CEEAC comenzó a ser operativa en 1985 y sus principales objetivos son promover la cooperación y el desarrollo autosostenido, con particular énfasis en la estabilidad económica y la mejora de los niveles de vida. Los once países miembros son Burundi, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón, Ruanda, Santo Tomé y Príncipe, República Democrática del Congo y Angola.

CEOE: Confederación española de organizaciones empresariales.

CEPYME: Confederación española de pequeñas y medianas empresas.

CCAA: Comunidad Autónoma.

CEAT: Confederación española de autónomos.

CEI: La Comisión Electrotécnica Internacional (CEI o *IEC* por sus siglas en inglés, *International Electrotechnical Commission*) es una organización de normalización en los campos eléctrico, electrónico y tecnologías relacionadas. Numerosas normas se desarrollan conjuntamente con la ISO (normas ISO/IEC). La Comisión Electrotécnica Internacional (IEC) fue fundada en 1906, siguiendo una resolución aprobada en 1904 en el Congreso Internacional Eléctrico en San Luis (Missouri).

CESFI: Comisión española de estabilidad financiera.

CETISME: Es un consorcio de promoción de la IE de la Comunidad de Madrid (España), que cuenta con financiación europea; relacionado con el llamado

Co-operation to Promote Economic and Technological Intelligence in Small and Medium-sized Enterprises.

CDGAI: Comisión delegada de asuntos de inteligencia del Gobierno de España.

CEN: Del francés; Comité européen de Normalisation.

CENELEC: Ídem para la electricidad y para las telecomunicaciones. Es responsable de la estandarización europea en las áreas de ingeniería eléctrica. Junto a la ETSI (telecomunicación) y al CEN (otras áreas técnicas), forma parte del sistema europeo de normalizaciones técnicas.

CIA: Del inglés; Central intelligence agency. La Agencia Central de Inteligencia fue creada en 1947 con la firma del Acta de Seguridad Nacional, por el Presidente Harry S. Truman. El acta también, creó un puesto de Director Central de Inteligencia (DCI) para servir como jefe de la Comunidad de Inteligencia de los Estados Unidos; actuar como asesor superior del Presidente en asuntos relacionados con la seguridad nacional; y servir como jefe de la Agencia Central de Inteligencia. El Acta de la Reforma de Inteligencia y Prevención del Terrorismo de 2004 enmendó el Acta de Seguridad Nacional para proporcionar un Director Nacional de Inteligencia (quien asumiría algunos de los roles anteriormente cumplidos por el DCI), con un Director separado de la Agencia Central de Inteligencia.

CICO: Centro de inteligencia contra el crimen organizado (España).

CIJ: Corte Internacional de Justicia. La Corte Internacional de Justicia es el órgano judicial principal de la Organización de las Naciones Unidas. Está encargada de decidir conforme al Derecho Internacional las controversias de orden jurídico entre Estados y de emitir opiniones consultivas respecto a cuestiones jurídicas que pueden serle sometidas por órganos o instituciones especializadas de la ONU.

CNMV: Comisión nacional del mercado de valores (España).

CVE: Del francés; *Centre de veille strategique* (Marruecos).

DAFO: Del inglés; SWOT: Análisis del tipo debilidades / amenazas / fortalezas / oportunidades:

DEG: Derecho especial de Giro. Derechos Especiales de Giros (DEG, en inglés *Special Drawing Rights*: SDR) es una demanda potencial sobre las monedas libremente utilizables de los miembros del Fondo Monetario Internacional. DEG tiene como código internacional el ISO 4217.

ECOSOC: Del inglés; Comité económico y social de Naciones Unidas.

EDA: Del inglés; *European defense agency* (Agencia Europea de defensa de la UE).

EMH: *Expectative market hypothesys*. La teoría de las expectativas racionales es una hipótesis de la ciencia económica que establece que las predicciones sobre el valor futuro de variables económicamente relevantes hechas por los agentes no son sistemáticamente erróneas y que los errores son aleatorios ("ruido blanco"). Una formulación alternativa es que las expectativas racionales son "expectativas modelo-consistentes", es decir que, en un modelo, los agentes asumen que las predicciones de éste son válidas. La hipótesis de las expectativas racionales es usada en muchos modelos macroeconómicos contemporáneos, en teoría de juegos y en aplicaciones de la teoría de la elección racional.

EPO: Del inglés; *European Patent Office*.

ESN: Estrategia de seguridad nacional.

DIN: Del alemán; *Deutsches Institut für Normung*.

FIED: Del francés; *Fórum d'intelligence Economique et Development*.

FINCOME: *del francés; Forum International des Compétences Marocaines à l'Etranger*.

FLO: del inglés; *Fairtrade Labelling Organisation*.

FMI: Fondo Monetario Internacional. (IMF en inglés). El Fondo Monetario Internacional o FMI (en inglés: *International Monetary Fund*) como idea “inicial” fue planteado el 22 de julio de 1944 durante una convención de la ONU en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos; y su creación como tal fue en 1945. Sus estatutos declaran como principales objetivos la promoción de políticas cambiarias sostenibles a nivel internacional, facilitar el comercio internacional y reducir la pobreza.

GATT: El GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) es un acuerdo/organización internacional y su funcionamiento se basa en las reuniones periódicas de los estados miembros, en las que se realizan negociaciones tendientes a la reducción de aranceles, según el principio de reciprocidad. Las negociaciones se hacen miembro a miembro y producto a producto, mediante la presentación de peticiones acompañadas de las correspondientes ofertas. La letra y el espíritu del GATT responden a la impronta de la práctica contractual comercial internacional de la guerra fría, de forma que aunque las costuras jurídicas parecen “pergeñadas” sobre el papel para lograr el equilibrio entre los legítimos intereses de las partes, de un lado, y la necesidad de promover el comercio internacional de otro; el patrón general del GATT da pie a interpretaciones hermenéuticas en función de los intereses nacionales de los países firmantes.

GG: Del alemán; *Grund Gesetz alemana*, Norma Fundamental de Alemania.

HRIE: Del francés; *Haut responsable d'intelligence economique* (Francia).

IBW: Institutions Bretton Woods. En referencia a las instituciones surgidas a partir de los acuerdos de Bretton Woods.

ICU: Del inglés; *International Clearing Union*. El International Clearing Union era la institución “propuesta” por el economista británico John Maynard Keynes, como alternativa mundial al sistema de Bretton Woods propuesto por los Estados Unidos, establecido para la estabilización y control de riesgo de los

sistemas de tipo de cambio a nivel mundial. El ICU promovió la creación de una moneda mundial para el comercio internacional, denominada Bancor.

IDI: Instituto de derecho internacional. El Instituto de Derecho Internacional (en francés, *Institut de Droit International*), de acuerdo al artículo 1 de sus Estatutos, se configura como una sociedad científica, carente de cualquier carácter oficial, que tiene como principal propósito promover el desarrollo del Derecho internacional a través de distintos cauces: formulando principios generales, colaborando en la codificación del Derecho internacional, contribuyendo a la solución de casos jurídicos especialmente problemático o buscando, dentro de sus límites, el mantenimiento de la paz, entre otros.¹

Se fundó el 8 de septiembre de 1873, en la Sala del Arsenal del Ayuntamiento de Gante. El instituto está formado actualmente por 101 miembros, 33 miembros asociados (entre ellos 7 españoles y 3 argentinos), 8 miembros honorarios (entre ellos el egipcio Butros Butros-Ghali) y 14 miembros eméritos (entre éstos, el argentino Julio Barberis). Los miembros, invitados por la organización, son personas que han demostrado un trabajo académico notable en el área del Derecho internacional, y está restringido a aquellos que se consideran libres de presiones políticas. La intención de la organización es tener miembros distribuidos por todo el mundo; están representados más de 100 países diferentes. Algunos de sus miembros son jueces en el Tribunal Penal Internacional.

El instituto organiza congresos bianuales para estudiar la situación del Derecho internacional existente en aquel momento, y se proponen modificaciones allí donde lo consideren. Sus recomendaciones afectan las áreas de los derechos humanos, y las resoluciones pacíficas de conflictos, y siempre bajo la supremacía de la justicia y de la humanidad. Por estos motivos fue galardonado en 1904 con el Premio Nobel de la Paz.

Aunque no tiene poder decisivo sobre los gobiernos, ya que se trata de una organización privada, sus recomendaciones se toman con mucho respeto, y a menudo se incluyen en los cuerpos normativos de los tratados internacionales.

IE: Inteligencia económica. Tal y como proponemos es un proceso sistemático de recolección de información, análisis y diseminación de la anterior acerca del actual ambiente económico, y de las previsiones sobre el mismo, que relaciona variables empresariales, referidas tanto a los posibles competidores y de la propia organización, con otras concernidas con la macroeconomía y la prospectiva, todo ello en beneficio directo de la sociedad y finalmente, del ciudadano.

IEEE: Del inglés; *Institute of Electrical and Electronics Engineers*.

IMINT: Inteligencia de imágenes.

ISI: Del inglés; *Institute for scientific information*.

IC: Inteligencia competitiva.

ISO: Del inglés; Organización internacional de normalización. La ISO es una red de los institutos de normas nacionales de 164 países, sobre la base de un miembro por país, con una Secretaría Central en Ginebra (Suiza) que coordina el sistema.

JICST: Del inglés; Japan information center of external trade.

JETRO: Del inglés; *Japan External Trade Organization*, que estableció el *Ministry of International Trade and Industry* para obtener información comercial, fomentar exportaciones, apoyar acuerdos de transferencia tecnológica, obtener y transmitir información sobre empresas y negocios extranjeros, que ha permitido identificar los mecanismos e instituciones que tienen otras naciones para así mejorar sus “negocios y su economía”.

KM: Del inglés; *Knowledge management*. La gestión del conocimiento (del inglés Knowledge Management) es un concepto aplicado en las organizaciones. Tiene el fin de transferir el conocimiento desde el lugar dónde se genera hasta el lugar en dónde se va a emplear (BA Fuentes, 2010), e implica el desarrollo de las competencias necesarias al interior de las

organizaciones para compartirlo y utilizarlo entre sus miembros, así como para valorarlo y asimilarlo si se encuentra en el exterior de estas.

LTCM: *Long term capital management*. Long-Term Capital Management L.P. (LTCM) fue un fondo de inversión libre de carácter especulativo¹ con sede en Greenwich, Connecticut, Estados Unidos, que utilizó estrategias comerciales de retorno absoluto (como el arbitraje de ingreso fijo, arbitraje estadístico y el comercio de pares) combinadas con un elevado apalancamiento.

MAEC: Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación.

MEDEF: Del francés; *Mouvement des entreprises de France*.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur.

NOWIS: Del inglés; *Normalised Wide-Spectrum Intelligence Systems* (sistemas normalizados de inteligencia de amplio espectro).

NMF: Nación más favorecida. La cláusula de la nación más favorecida establece la extensión automática de cualquier mejor tratamiento que se concederá o ya se ha concedido a una parte del mismo modo a todas las demás partes en un acuerdo de comercio internacional.

OMC: Organización mundial del Comercio (WTO: World Trade Organization). La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

OCDE: La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es una organización de cooperación internacional, compuesta por 34 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue

fundada en 1960 y su sede central se encuentra en el Château de la Muette, en la ciudad de París (Francia).

PCO: Plan conjunto de obtención.

PIUG: Del inglés; *Patent Information Users Group*.

PP: Partido Popular.

PSN: Política de Seguridad Nacional.

PSOE: Partido Socialista Obrero Español.

PPI: Plan permanente de inteligencia.

RED: Revista Española de defensa. Publicación oficial del Ministerio de defensa (España).

RDL: Real decreto legislativo.

RMA: Del inglés; *Revolution of the military affairs*.

RTO: Del inglés; *Research technical organization*.

SCIP: Del inglés; *Strategic and competitive intelligence professionals*. Una asociación norteamericana del ámbito de la IE e IC.

RIA: Revolución de los asuntos de inteligencia.

RTA: Del inglés; *Research technical agency* (OTAN: Organización del Tratado del Atlántico Norte).

RTAA: *Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos* (RTAA), de antes de la II GM.

SIE: Sistema de inteligencia económica.

SIGINT: Inteligencia de señales.

SOPEL: Organización económica africana (ver <http://www.sopel.org/>)

SME: Acrónimo; Del inglés; *Subject matter expert*: expert sobre un tema determinado.

TUE: Tratado de la Unión Europea. Tratado de la Unión Europea de 7 de febrero de 1992 firmado en Maastricht.

KCIA: Korean CIA

UEA: Unidad Estratégica de análisis.

UE: Unión Europea.

UIT: Unión internacional de las telecomunicaciones. La UIT es la primera editorial de tecnología, reglamentación y normalización de las telecomunicaciones a nivel global.

UPSTO: Del inglés; *United States patent and trademark office*.

VT: Vigilancia tecnológica.

WBCSD: Del inglés; *World Business Council for Sustainable Development*.

CAPÍTULO I: Introducción. Presentación del proyecto de investigación.

«Bien que nous ne puissions avoir des démonstrations certaines de tout, nous devons néanmoins prendre parti, et embrasser les opinions qui nous paraissent les plus vraisemblables, touchant toutes les choses qui viennent en usage, afin que, lorsqu'il est question d'agir, nous ne soyons jamais irrésolus. Car il n'y a que la seule irrésolution qui cause les regrets et les repentir [...]»

René Descartes,

CAPÍTULO I

Introducción: Presentación del Proyecto de Investigación.

1. 1. Introducción:

Como señala Thomas Friedman en su ya célebre ensayo sobre el “mundo plano”², hoy en día nos enfrentamos a una situación determinada por una “triple convergencia”; de acuerdo con ese razonamiento, por un lado, nos encontramos con la llegada masiva de nuevos actores a la escena económica mundial (que cuentan con enormes posibilidades de participar en ella en un plano de cada vez mayor “igualdad”), que además sacarán partido de unas nuevas posibilidades (y hábitos de colaboración), y que en tercer lugar, e igualmente, serán capaces de hacer negocios mucho más flexibles y horizontales (circunstancialmente y como resultado de toda esta situación).

² “El mundo es plano, después de todo...”, Traducción del artículo original escrito por THOMAS L. FRIEDMAN publicado en el New York Times el 3 de Abril de 2005. Traducido por Emilio Albarrán. Recurso en red: [<http://www.enriqueserrano.es/wp-content/uploads/2009/05/articulo-de-thomas-l-friedman.pdf>], Consultado Junio 2013.

Es en este contexto en donde se desenvuelve actualmente la coyuntura jurídica y económica mundial, europea y nacional; realmente se trata de un entorno realmente ya vislumbrado muchos años atrás, en donde la prospectiva que se puede realizar sobre la evolución política (y económica) es fundamental para determinar posibles acciones, directoras y correctoras; aunque eso sí, evitando que suceda lo que otros juristas y economistas ya predijeron podía ocurrir en el pasado, y también más recientemente, esto es, la conocida como “profecía autorrealizable”³, que según los anteriores, y en el caso de España, podría estar “ocasionándose” en la actualidad⁴.

De igual manera, para remarcar la importancia de este asunto, existe una preocupación creciente de la administración pública sobre el mismo, últimamente materializada en distintos cambios organizativos, pero también en llamativas y, y acertadas, declaraciones públicas de autoridades en la materia: “[...] generalmente se define la Inteligencia Económica como aquella dirigida a asesorar al Gobierno en la toma de decisiones en asuntos relacionados con el ámbito de la economía [...]” (Sanz Roldán, 2007) materializadas finalmente en una definición coherente de actuación al respecto de los asuntos relacionados con la seguridad nacional (Estrategia de Seguridad Nacional, 2013) superando a partir de entonces España un modelo departamental de actuación por un esquema global “[...] válido de toma de decisiones para los dirigentes de

³ El concepto de Robert K. Merton de *profecía que se autorrealiza* deriva del teorema de Thomas, que dice que: “*Si una situación es definida como real, esa situación tiene efectos reales*”. El teorema original en inglés es como sigue: “*if men define situations as real, they are real in their consequences*”. En otras palabras, la gente no reacciona simplemente a cómo son las situaciones, sino también, y a menudo principalmente, a la manera en que perciben tales situaciones, y al significado que le dan a las mismas. MERTON, (1989), *A hombros de gigantes*, Península, 1989. Véase también RITZER, G. (2001), *Teoría sociológica moderna*, traducción María Teresa Casado Rodríguez, McGraw-Hill y JALÓN M. (1991), *La plaza de las ciencias*, J. Castilla y León, cap. IV.

⁴ DíEZ J.C. (2011), “*Au revoir Claudio*”, Grupo intereconomía, Cinco Días, Recurso en red: [http://blogs.cincodias.com/el_economista_observador/2011/05/au-revoire-juan-claudio.html] , Consultado en Mayo 2011.

nuestra Nación” (Laborie, 2013), en el que particularmente se incluye de manera singular a la economía, como veremos.

Tradicionalmente relacionada pues con esta materia, la IE tiene una muy especial relación con otras disciplinas de las ciencias sociales, en particular con la estrategia, y singularmente con el derecho (que le proporciona primeramente el sustento normativo para poder desarrollar legalmente sus acciones).

Podríamos sin embargo, desafortunadamente, y dado el carácter primigenio de las acciones relacionadas con la IE, centrar nuestro estudio exclusivamente en el campo de la economía obviando otras materias como el derecho (o la estrategia), e incluso la política, la sociología o las relaciones internacionales. Ello sería, como he mencionado, un craso error.

Precisamente, ilustrando este razonamiento, en su opinión individual aneja a la Sentencia de la Corte Internacional de Justicia de 27 de Junio de 1986 (Asunto: Actividades militares y paramilitares, en y contra Nicaragua)⁵, el juez Lachs afirmó *inter alia*, que el derecho internacional ha adquirido en la actualidad una complejidad inusitada debido a que todas las diferencias entre Estados presentan a la vez perfiles “políticos y jurídicos”

Hoy en día, no se discute la gran relevancia de los temas relacionados con la economía y la estabilidad político-institucional, estos son la mayor preocupación que actualmente tienen los ciudadanos españoles, de acuerdo a los datos del barómetro del CIS de Mayo de 2013⁶.

La posibilidad de contribuir a reforzar la acción política y económica nacional (entendida como un todo, en la que participan Estado, empresas, organizaciones no gubernamentales y ciudadanos) evaluando el riesgo político de países, orientando el análisis a la inversión empresarial y considerando factores como la estabilidad política, institucional, social y legal, son elementos,

⁵ CIJ, Recueil, 1986, p. 14.

⁶ Recurso en red: [<http://www.cis.es/cis/opencms/ES/index.html>], Consultado en Junio 2013.

que pertenecen al campo específico de la Inteligencia económica (IE), y pueden ser estudiados en la determinación de una hipotética estrategia económica y empresarial nacional, de tipo general.

Particularmente, y para realizar la conceptualización del marco referencial de la IE, es fundamental la base jurídica (teórica y práctica) que proporciona de manera singular el derecho internacional, con arreglo al desarrollo de tres ideas fundamentalmente: el concepto jurídico (y social) de Estado-Nación, la noción del interés nacional y la relación de éste con las denominadas cláusulas de seguridad nacional, como veremos a lo largo de esta tesis.

Una parte pues fundamental de nuestro estudio será la profundización en los asuntos jurídicos relacionados con la IE, tema en el que me muestro particularmente de acuerdo con los consejos, y la guía, del director de esta tesis, ya que, como es sabido, existen multitud de evidencias sobre la relación, sino endogámica si biunívoca, entre la IE y el derecho internacional.

Para ello, realizando un detallado análisis del modelo jurídico nacional y la situación macroeconómica actual, en lo que se refiere a la estabilidad económica, alianzas comerciales, seguimiento de sectores estratégicos y tendencias de inversión internacional, es posible determinar un modelo de IE válido (que contribuya al desarrollo y prosperidad económica de nuestra nación); una estrategia para restituir el actual estado de bienestar, y también para evaluar su posible viabilidad futura.

Me gustaría ilustrar esta idea sustentándola con un razonamiento jurídico sobre un tema relacionado con el objeto de la tesis, y seguramente de sobra conocido, se trata del párrafo 41 de la Opinión Consultiva sobre las consecuencias jurídicas de “la construcción de un muro en el territorio palestino ocupado”, de 9 de Julio de 2004, en el que la Corte Internacional de Justicia (CIJ) afirmó, siguiendo jurisprudencia bien asentada en la materia, que el hecho de que una cuestión jurídica presente aspectos políticos (y por qué no de “cualquier otra naturaleza”) -circunstancia que de hecho ocurre con tantas cuestiones de la vida internacional- no basta para privarle de su *carácter jurídico* (...) cualesquiera sean los aspectos políticos (pero pueden incluirse los

sociales, económicos...que se relacionan con el anterior); la Corte (en ese sentido) no puede negarse pues a admitir el carácter jurídico de una cuestión... [...]”⁷.

Consiguientemente entiendo que dicho razonamiento podría extrapolarse al carácter jurídico que en su base conceptual tiene la IE (y a la posible complementariedad con otras disciplinas o ramas de las ciencias sociales que esta materia considero posee).

De esta acción en este nuevo campo, la IE, podrían también obtener réditos nuestras empresas a través del desarrollo de lo que se ha dado en llamar Inteligencia Competitiva (IC), y que no viene a ser más que la adaptación de la Inteligencia Económica a las necesidades y exigencias de la organización empresarial.

Así pues, la Inteligencia Económica en concreto consiste en transformar información desagregada y dispersa en Inteligencia, de forma que sea útil para mejorar el proceso de toma de decisiones, y consecuentemente, la competitividad de la empresa, y del Estado. Cabe reseñar que, el incremento de la competitividad empresarial repercute directamente en los índices de competitividad de los Estados en aspectos tales como la I+D, las relaciones laborales, la productividad...⁸

⁷ UN /AG doc. A / ES-10/273 de 13-07-2004, pp. 2 y ss., en p. 20.

⁸ Particularmente, el objeto de esta investigación se justifica de manera singular porque este ha sido un análisis en un ámbito y un campo de estudio novedoso, que considero tiene una utilidad de investigación eminentemente práctica, y también de resultados (sobre todo por las posibles implicaciones o deducciones en el campo de la estrategia económica, de la inteligencia y de la seguridad nacional).

1.2. Presentación de la Investigación.

El actual escenario geopolítico surgido tras la caída del muro de Berlín, y la consecuente aparición del fenómeno de la globalización, plantean una serie de “nuevos” riesgos y amenazas para la seguridad nacional.

Esta evidencia empírica ha sido plasmada por ejemplo recientemente en la nueva Estrategia de Seguridad Nacional de 2013, y en la Directiva de Defensa Nacional del Gobierno de España (DDN) 01/12⁹, donde en concreto se establece, por ejemplo (y en relación con el tema objeto de estudio), que “el déficit público [...]”, entre otros, puede convertirse en otro posible riesgo grave para la seguridad de España.

Entre las nuevas amenazas surgidas, que sustituyen a otras más tradicionales (como por ejemplo el terrorismo, la proliferación nuclear y el medioambiente), en esta DDN aparecen otras “nuevas” entre las que se encuentran las derivadas de la posible inestabilidad macroeconómica nacional, regional o mundial.

En concreto, la economía “[...] garantiza la estabilidad de los países, el bienestar de sus ciudadanos y el ejercicio de sus libertades individuales, además de aportar los recursos necesarios para defender su integridad, independencia y soberanía nacional [...]” (S. Roldán, 2007), siendo posiblemente las amenazas a la anterior también diatribas a los intereses políticos, comerciales, industriales (y de innovación) de nuestro país, en general, y de nuestras empresas, en particular.

Esta definición conceptual inicial en el ámbito de la defensa es extrapolada y llevada al ámbito de la seguridad por la Estrategia de Seguridad Nacional de 2013 (en adelante ESN). La importancia de esta última posiblemente venga de la mano de la toma de decisiones en cuestiones de seguridad se lleve a cabo descartando sucesos puntuales, de carácter puntual, determinando un marco

⁹ JEFATURA DEL ESTADO. Ministerio de defensa. En: Servicio de publicaciones, “Directiva de defensa nacional 01/12”, España, Madrid, 2012.

de referencia para la acción en el medio y largo plazo. La ESN incluye, como la anterior versión de 2011, una referencia directa a la inestabilidad económica y financiera como posible riesgo, y amenaza, a la seguridad nacional propia.

No obstante ya existían evidencias de la aplicación de la IE en la II Guerra Mundial (Ruggles et al., 1947) y su desarrollo en sistemas nacionales a partir de entonces ha sido "reflejado en distintos estudios, eso sí, no muchos, que han profundizado sobre este tema [...]" (Bahouka-Debat, 2011).

Además la inteligencia es considerada ya de por sí un "producto"; así se hace tradicionalmente por ejemplo en las Fuerzas Armadas.¹⁰

En el actual entorno de crisis financiera global los países de la UE, y en particular España, se encuentran inmersos en una coyuntura económica en la que, en gran parte debido a un posible deterioro del conocimiento de la situación real de la economía estatal (en relación a la percepción que de esta tienen los mercados financieros, y los distintos "stakeholders") y la falta de una visión estratégica común nacional, y también empresarial, sobre distintos aspectos macroeconómicos, han provocado, entre otros condicionantes, el desplome de la economía real en nuestro país.

El desarrollo de las expectativas de los distintos agentes participantes en este proceso se considera que es uno de los aspectos más importantes para entender la dinámica macroeconómica, y las aportaciones que puede realizar la IE en un escenario muy deteriorado (Montero Gómez, 2008).

El objeto general de este trabajo de investigación ha sido determinar en qué medida y bajo qué condiciones jurídicas (conceptuales y prácticas), el desarrollo de una estructura y una estrategia de inteligencia económica nacional, como una parte más de la arquitectura española de seguridad (que

¹⁰ Aunque en el plano meramente económico cumple también con las características básicas de estos: "[...] baja heterogeneidad, es altamente intangible, tiene baja durabilidad y alta reproductividad [...]" (Freiden *et al.* 1998).

involucre a la administración estatal, y sobre todo a las multinacionales y organizaciones empresariales nacionales), puede ayudar a establecer un modelo económico sostenible, y consecuentemente, un sistema de crecimiento macroeconómico viable, capaz de permitir un retorno en el conocimiento que contribuya a lograr la anhelada estabilidad política, institucional, social y legal, y el desarrollo sostenible de nuestro país en el medio y largo plazo.

Para ello he utilizado como marco de referencia conceptual la teoría económica, y en concreto la planteada por la Nueva Economía Clásica, particularmente el supuesto denominado de las “expectativas racionales” (Lucas, 1972), que bajo los enfoques novedosos, y diferentes, de Rifkin (en relación a la “Tercera Revolución industrial”), de Gardner, sobre el posible fracaso de las instituciones de “arbitrio económico” surgidas a partir de Bretton Woods (BW), de Nussbaum y Ferrajoli (sobre el modelo social actual en el que nos encontramos), y las ideas de Moreiro sobre la noción jurídica de interés nacional, y otras derivadas o relacionadas con las anteriores, me han permitido sentar las bases teóricas para proponer un modelo de inteligencia económica viable a nivel nacional.

Utilizando asimismo distintas propuestas, fundamentalmente considerando el Estado Nación como núcleo organizador de este sistema (y utilizando conceptos expuestos en ideas como las de Fojón et al. sobre la estrategia), la polemología y la seguridad, o teorías como las de Spanos y Lioukas (2001), que relaciona la estrategia y los recursos con los resultados empresariales, considero la aproximación que he realizado es novedosa y académicamente relevante.

Singularmente, el análisis del retorno y el posible impacto de la utilización de la inteligencia, y la estrategia, en los resultados de la actividad económica, y empresarial, nacional es un trabajo que ha comenzado a realizarse en nuestro país.

Se considera particularmente que su uso es una herramienta esencial para ejercer la dirección estratégica (aplicada al campo de la macroeconomía), y

como hemos anteriormente mencionado, con evidentes resultados en el campo de la "seguridad", y de la defensa.

Este análisis plantea múltiples dificultades, particularmente, cuando se estudian las aproximaciones teóricas o conceptuales sobre el tema, estas son muy escasas o quizás poco "definidas"... Posiblemente ello es debido a que la inteligencia económica es un producto que las naciones "protegen" y no proporcionan aleatoriamente (por ende este hecho demuestra el valor añadido que la "posesión" de la anterior implica para el tenedor de la misma...).

El axioma que preconiza que cuando más útil la inteligencia menor es la difusión de la anterior, entre competidores por supuesto, pero quizás también entre socios y aliados, es aplicable en este caso, más aun cuando existen evidencias reales que de su aplicación derivan "buenos resultados económicos", como por ejemplo los obtenidos a raíz de la adopción de sistemas o planes de IE en naciones como EEUU, Japón o Suecia, entre otras.

Como se ha afirmado en diferentes tesis, la IE se desarrolla mediante una genealogía compleja con "ramificaciones en diferentes campos de las ciencias humanas y sociales [...]" (Bullinge, 2002) donde existe una evidente "[...] inutilidad de una reivindicación desde el punto de vista de la pertenencia a un ámbito en concreto".

Por lo tanto, la inteligencia económica es en general una disciplina que en teoría contribuye a incrementar la estabilidad económica de los Estados y a impulsar la actividad del tejido empresarial estratégico, respetando al mismo tiempo los acuerdos o restricciones inherentes del derecho y del sistema económico internacional¹¹.

¹¹ Revista vasca de economía. "Prospectiva y construcción de futuro", Nº 76, Economiaz, recurso disponible en red: [URL: http://www1.euskadi.net/ekonomiaz/taula1_c.apl?IDPUBL=72w].

Realmente, siendo dos ámbitos relacionados entre sí, las “finanzas” y la “inteligencia”, en general, han permanecido separadas hasta hace bastante poco (Bullinge, 2002), al menos en nuestro país, en concreto.

Esto ha sido debido a que las teorías financieras no han tenido muy en cuenta los avances producidos en la inteligencia, y a que, realizando numerosas abstracciones, distintas teorías económicas fijaban modelos, o al menos establecían hipótesis, sobre las que construir o plantear escenarios futuros macroeconómicos (que posteriormente eran “probados” empíricamente, y no al revés...).

Realmente, tal y como señala Lo (2004), la experimentación y la observación son los mecanismos utilizados de manera general para desarrollar teorías en “los campos de las ciencias sociales”. Sin embargo, una excepción clara a este axioma general sobre esta forma de desarrollo teórico se produce posiblemente en el campo del derecho (y posiblemente la economía), donde considero que el proceso se produce tal y como hemos señalado anteriormente.

Todo este tema ha sido planteado considerando la importancia de la toma de decisiones en ambientes donde no se posee toda la información necesaria, y donde las aportaciones de expertos “pueden estar “sesgadas” o distorsionadas¹² por diversos motivos relacionados con diversas aspiraciones individuales”, en general (Moreno de Barreda, 2011).

En relación al modelo de análisis que he utilizado en la investigación, inicialmente he profundizado en el “marco polemológico” de manera general, y sucesivamente el entorno jurídico y macroeconómico en el que se encuentran inmersas otras naciones occidentales.

Posteriormente he concretado esta profundización en España, realizando un análisis parcial de casos, que me ha permitido obtener conclusiones sobre este asunto comparando el modelo de IE construido por otros países (y analizando

¹² Particularmente las conclusiones de la tesis referenciada relativas al Cap. V Apartado 12 de esta tesis sobre: “*Cheap talk with two side information*”. (Ver bibliografía).

aspectos como la base jurídica nacional, el análisis de patentes, la vigilancia tecnológica o su estructura de inteligencia, en general).

Sucesivamente he profundizado en los distintos campos de acción de la IE, ofreciendo una visión detallada del asunto, haciendo finalmente unas conclusiones de tipo general sobre el estudio realizado.

Las variables analizadas han sido pues de naturaleza fundamentalmente cualitativas, no desdeñando otras variables cuantitativas, que me han permitido determinar el posible retorno que se podría obtener con la implantación de una arquitectura concreta de IE en España.

1.3 Objetivo General del Estudio planteado y Preguntas de Investigación.

Considero que la literatura existente sobre el asunto me ha permitido avanzar en la investigación aunque también estimo que ha sido muy difícil definir la aportación real que las empresas, y la administración pública, realizan sobre este tema; es decir, los recursos que dedican a la construcción de modelos de IE en sus ámbitos de actuación, porque como producto que es, todas los Estados, compañías o corporaciones tratan de proteger la inteligencia que poseen, y que ellos han elaborado (como mencioné anteriormente).

Este estudio ha sido particularmente difícil porque la documentación, en general, y los distintos productos de investigación "relevantes" realizados sobre el tema no son muy numerosos, ni tampoco especialmente "exhaustivos" o "clarificadores" en sus consideraciones o conclusiones. Definitivamente la IE hoy en día sigue siendo un campo totalmente abierto para la investigación.

De ahí que, resumiendo todos estos antecedentes, el objeto principal de esta tesis ha sido determinar las bases de un modelo de IE para España y la posible tasa de retorno de la existencia del mismo; teniendo en cuenta esta idea general he dado respuesta a estas preguntas:

- 1.) ¿Cuál es la referencia y el marco conceptual adecuado para que un modelo de IE pueda contribuir a garantizar la necesaria estabilidad económica para responder a las necesidades de la seguridad nacional?

- 2.) ¿Tiene la existencia de un “modelo general” de IE una base teórica sustentada en el derecho y la macroeconomía?
- 3.) ¿Cuáles son los modelos de IE ya establecidos de los países de nuestro entorno? ¿Cuál es la base jurídica de esos modelos? ¿Cuáles serían los posibles retornos debidos a la existencia de un modelo funcional de IE en nuestro país?
- 4.) ¿Existe un modelo de IE en estos países que pueda servir de referencia para España en el momento actual?
- 5.) ¿Cuáles son los preceptos, bases, factores e ideas fundamentales sobre las que se debe asentar dicho modelo? ¿Cuál es el papel que las organizaciones internacionales desarrollan en este asunto?
- 6.) ¿En qué medida esta actividad puede ser “externalizada” o debe permanecer dirigida por y con los instrumentos de la administración pública? ¿En qué herramientas puede apoyarse la construcción de este modelo?
- 7.) ¿Cómo puede relacionarse la formulación de una estrategia y un modelo de IE propios? ¿Cuáles son las posibles limitaciones legislativas o normativas para el desarrollo de un modelo de IE?

1.4. Descripción del Proyecto.

1.4.1 Modelo Conceptual.

Apoyándome en la teoría de las expectativas racionales he desarrollado la tesis utilizando tres enfoques muy distintos, y al mismo tiempo también posiblemente complementarios de la teoría principal, que considero son útiles para la investigación y están basados en tres ideas fundamentales:

La primera de ellas básicamente sustentada y orientada por las ideas de la denominada “*adaptive market hypothesis*” (Lo, 2004), (AMH)¹³ que propugna que los mercados son eficientes, estableciendo que su funcionamiento se basa

¹³ Siglas; del inglés (AMH): *Adaptive market hypothesis*. Así nos referiremos a esta teoría durante la investigación. Existe otro concepto (EMH): *Expectative market hypothesis*, diferente al anterior en el que también profundizaremos.

en las "interacciones producidas generadas por la competencia, la adaptación y la selección natural [...]".

Según esta aproximación los modelos tradicionales de finanzas económicas pueden coexistir con distintos esquemas de comportamiento. Lo particularmente expone que lo que otros califican como contraejemplos de la racionalidad económica: aversión a las pérdidas, *sobreconfianza*, *sobrerreacción* y "otros"; realmente son ideas consistentes con un modelo evolutivo en el que los agentes económicos "se adaptan al entorno sobre una base heurística"¹⁴.

De acuerdo a Lo, (siendo quizás su idea es una nueva versión de la hipótesis de los mercados eficientes), los precios reflejan tanta información como la que produce la combinación de las condiciones ambientales, y el número (y naturaleza), de las "especies" de la economía (por "especies" se entiende al grupo de *pension fund managers, retail investors, market makers, hedge fund managers...*)¹⁵.

Si múltiples miembros de un grupo en concreto compiten por recursos escasos, es muy probable que ese mercado sea muy "eficiente" (por ejemplo en nuestro día los bonos alemanes a 10 años...), en caso contrario si un pequeño número de especies compiten por recursos abundantes, el mercado es propenso a ser menos eficiente; por ejemplo, actualmente, un mercado ineficiente podría ser el de las "obras de arte españolas del Renacimiento"...

Esta idea tiene numerosas implicaciones en la teoría jurídica y económica; en particular es destacable el hecho que la "supervivencia" es el principal objetivo de la interacción financiera y mercantil, y que la llave de la preservación o la subsistencia "económica" es seguramente el aprendizaje y/o la innovación.

¹⁴ Esta idea será objeto por su utilidad y consecuencias en el cuerpo de la tesis. (Nota del Autor).

¹⁵ Trad. Al español: "[...] administradores de fondos de pensiones, inversionistas minoristas, los creadores de mercado, los gestores de fondos...".

Ambas ideas, y las anteriores que he mencionado, determinan el enfoque particular que pretendo dar a este trabajo (en relación a este tema).

En ese estado de “supervivencia”, y con relación (por extensión jurídica) a la posible legislación internacional sobre el tema, y en concreto al régimen de protección de los intereses fundamentales para la Comunidad Internacional, por ejemplo, el artículo 4.1. del Pacto Internacional de los Derechos Civiles y Políticos, de 16 de Diciembre de 1966¹⁶, faculta a los Estados Parte a adoptar disposiciones que suspendan posibles obligaciones contraídas “[...] en situaciones excepcionales que pongan en peligro la vida de la Nación y cuya existencia haya sido proclamada oficialmente”; una cuestión que podía ser considerada (con matices, como veremos), en cierto modo parecida a la noción de “supervivencia” (en este caso financiera y mercantil) que hemos propuesto anteriormente.

Esta cláusula de salvaguardia, de gran similitud con el artículo 15 del Convenio Europeo para la Protección de los derechos humanos¹⁷, se refiere a Estados de Necesidad, que como sabemos solo se admiten de forma excepcional en la Justicia Internacional, no a situaciones más o menos comunes (que podrían ser por su parte, en general, las que estamos analizando).

Sin embargo, estas cláusulas de salvaguardia, y otras, sí que nos servirán para determinar la posible importancia de la IE en relación a la protección de los intereses esenciales económicos de cada Estado-Nación, de manera general, tal y como veremos a lo largo del texto.

¹⁶ Adoptado por Resolución 2200 (XXI) de la Asamblea General de las Naciones Unidas, que entró en vigor el 23-3-1976, para España entró en vigor el 27-7-1977, instrumento de ratificación 24-7-1977, BOE Nº 103 de 30-4-1977. Instrumento de adhesión al protocolo facultativo de 25-1-1985, entró en vigor para España el 25-4-1985, BOE nº79 de 2-4-1985 y nº107 de 4-5-1985.

¹⁷ HIGGINS R.: “*Derogation under Human rights treaties*”, British YIL, 48, 1977-78, pp. 281 y 286.

El segundo enfoque que pretendo dar a la investigación es utilizar es el "marcado" por una línea de pensamiento transversal a diversas disciplinas científicas, que tiene que ver más quizás con la estrategia, la filosofía, la historia militar y el conocimiento generado por la humanidad a lo largo de los siglos, que con la economía o el derecho (en particular), y que es el relativo a la formulación de una Gran Estrategia, una definición, una idea, que implica que para precisar y establecer un modelo de IE es necesario utilizar la lógica derivada de la formulación de una estrategia, que adecúe al mismo tiempo objetivos perseguidos y capacidades disponibles para obtenerlos.

En relación a los aspectos relacionados con la formulación de una línea de acción estratégica, y ya en el plano macroeconómico, según Porter (1987), "la ventaja competitiva y su permanencia en el largo plazo, es el resultado de la formulación y aplicación de una estrategia [...]".

Para dicho autor las estrategias de ventajas competitivas pueden ser de tres tipos: diferenciación, costos y segmentación. Porter (1987); opinando que es posible clasificarlas en términos de la "diversificación". Una compañía diversificada local o multinacional tendría dos niveles de estrategias: aquellas de las unidades de negocios -estrategias competitivas- y aquellas de la oficina matriz -estrategias corporativas-.

En ese sentido los Estados podrían ir más allá y necesitar de la formulación de un modelo de IE, como parte de una Gran Estrategia, que tuviera estrategias también en diferentes niveles, para así hacer frente a los riesgos anteriormente enumerados.

Barney *et al.* (2001) defienden por su parte que la ventaja competitiva sostenida se derivaba de los recursos y las capacidades empresariales que son "valiosas, raras, imperfectamente imitables y no sustituibles". Los recursos pueden ser tangibles, e intangibles, como las habilidades de dirección, los procesos orgánicos, la información y el conocimiento (y otros).

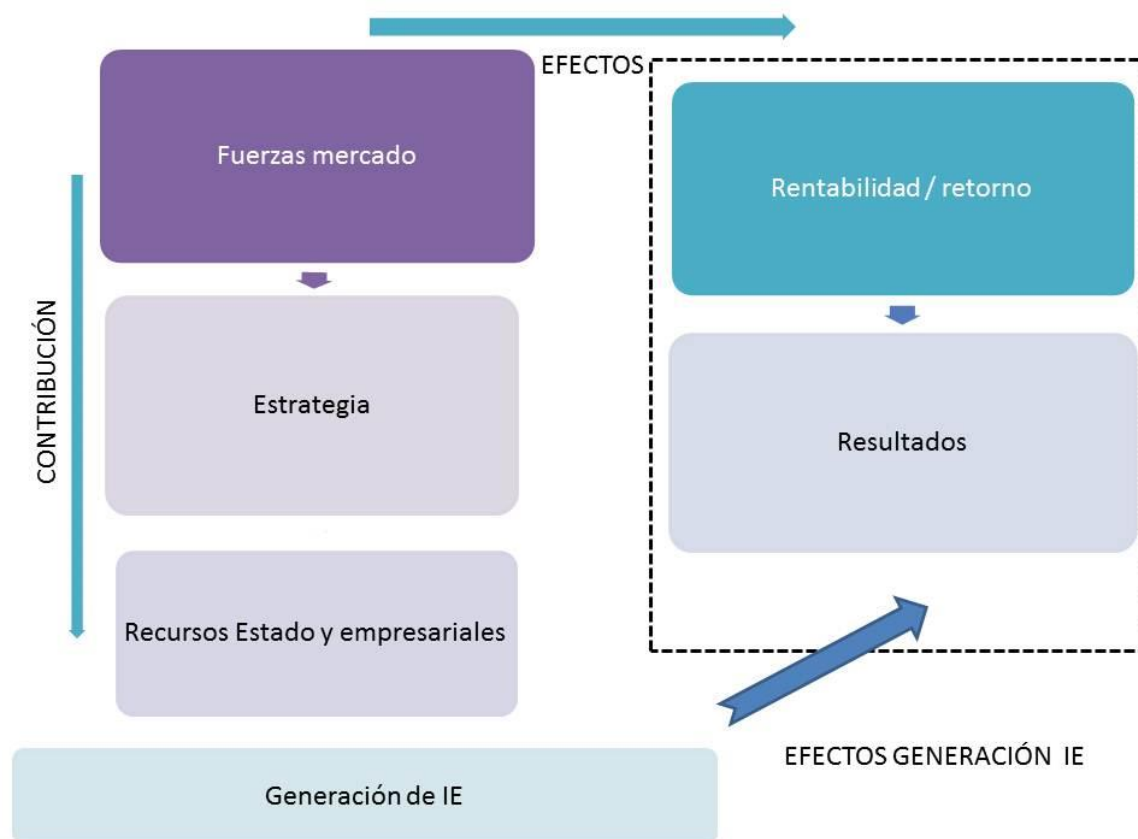
Particularmente, y en relación con nuestra tesis, hoy estamos en una sociedad donde los principales actores son los "trabajadores del conocimiento", (Drucker,

1994). Este enfoque es útil porque el conocimiento a su vez, es “la materia prima de la inteligencia de empresas” (Rodenberg, 2004), e igualmente, tal y como propugnamos en nuestra tesis, de los Estados-Nación.

Debemos considerar que el cambio que se produce en nuestra sociedad actualmente es “transversal y generalizado”, e implica realmente un cambio de ciclo, se trata incluso, y como veremos, de un proceso en el que se produce una Tercera Revolución Industrial, tal y como Rifkin preconiza.

Sin encontrar un modelo totalmente definido, y válido, para la generación de inteligencia económica, y existiendo particularmente varios modelos para la generación de inteligencia competitiva, he estudiado algunos de estos (como los propugnados por Jaworski, Spanos y Lioukas, y posteriormente Masson Guerra...), como apoyo para mi investigación. Realmente estos relacionan de manera general la generación de rentas con la estrategia y los recursos, asunto que considero es útil para este estudio.

Figura 1



Modelo relación estrategia, recursos, estrategia e IC. Fuente: A partir de Masson Guerra, Spanos y Lioukas y Jaworski.

El tercer enfoque complementario de los anteriores es el planteado por E. Nostrom (2006) quien considera en su obra que la clave para conseguir el crecimiento y el desarrollo económico y social, estable y sostenible, no está en la manipulación de variables macroeconómicas, sino en la “paciente reelaboración de las instituciones que rigen el comportamiento y las relaciones entre individuos en su actividad cotidiana [...]”, en el interior de las empresas y en el seno del aparato del Estado. Particularmente esta búsqueda de sinergias en la administración pública es la que he procurado plasmar en la investigación y que he explicado, con diferentes enfoques, en el texto que a continuación presento.

1.4.2. Objetivos Específicos de la Investigación

El objetivo principal de este trabajo de investigación ha sido estudiar los modelos jurídicos y económicos de IE de los países de nuestro entorno, determinando si el modelo propuesto de IE, de acuerdo a las ideas plasmadas en el Capítulo II es viable, o si se deben adoptar otros supuestos o ideas para construir el anterior, y en esa línea de trabajo determinar posibles bases, preceptos e ideas para definir una arquitectura de IE que apoye la dirección y gestión gubernamental, y la acción de administración pública española.

Como objetivos específicos de este trabajo he estudiado los siguientes:

- 1.) Conocer el proceso histórico, las vicisitudes y, finalmente, la organización y estructuras de IE en otras naciones de nuestro entorno.
- 2.) Determinar un modelo de IE para nuestro país apoyándose en la teoría económica, social y jurídica.
- 3.) Determinar la forma en que el modelo de IE puede ayudar a la definición o formar parte de una “Gran Estrategia” a nivel nacional que incluya a varias disciplinas relacionadas entre sí.

Para poder desenvolverme en este terreno conceptual he utilizado además la aproximación de Fojón y Arteaga sobre la definición de un marco conceptual del planeamiento estratégico de seguridad.

Tabla 1

POLÍTICA GENERAL (interministerial)	POLÍTICA DE SEGURIDAD (ministerial)	POLÍTICA OPERATIVA (agencias, servicios y centros funcionales)
ESTRATEGIA DE SEGURIDAD (objetivos políticos generales y recursos ministeriales)	ESTRATEGIA DE SEGURIDAD (objetivos ministeriales y recursos militares y no militares)	ESTRATEGIAS (policial, judicial, aduanera, inteligencia y crisis)
SISTEMA GUBERNAMENTAL	SISTEMAS MINISTERIALES	SISTEMAS FCSE, CNI, DGISS
GOBIERNO		
POLÍTICA EXTERIOR		
INTELIGENCIA		
	INTERIOR	
<-SEGURIDAD EXTERIOR		
	SEGURIDAD INTERIOR ->	
GESTIÓN DE CRISIS		

Marco funcional del planeamiento estratégico de seguridad. Fuente: Fojón et al.

Otros objetivos del trabajo han sido los siguientes:

- a) Encontrar la referencia conceptual y los elementos que contribuyen a la definición y la organización de la IE en los Estados.
- b) Determinar los factores de éxito del sistema de IE en las naciones que lo poseen.
- c) Determinar las herramientas que utiliza la IE y las posibles tasas de retorno debidas a la existencia de estructuras de la IE.
- d) Considerar las posibles limitaciones normativas o legales para el desarrollo de un modelo de IE a nivel nacional.

1.4.3. Hipótesis utilizadas.

Las hipótesis han sido definidas en función de los modelos de IE definidos por diversas naciones, a partir de las estrategias adoptadas y de su interacción posterior con los mercados:

HIPOTESIS 0: La Nueva Economía clásica, la teoría de las expectativas racionales y sus líneas de pensamiento derivadas sientan las bases para la explicación de los fenómenos macroeconómicos recientes en nuestro país (y el resto de naciones de nuestro entorno).

HIPOTESIS 1: La utilización de los tres enfoques propuestos para estudio (*Estado Nación e interés nacional, Tercera Revolución industrial, fracaso de las instituciones de Bretton Woods (BW)*), apoyándose en las teorías de la Nueva Economía Clásica, en particular la Teoría de las expectativas racionales y la AEMH (expectativas racionales / adaptativas), permiten construir un modelo de IE válido.

HIPOTESIS 2: En las naciones europeas, Japón y EEUU existe una relación positiva entre la generación de IE y la existencia de un desarrollo macroeconómico sostenible en el tiempo.

HIPOTESIS 3: La definición de una Gran estrategia multidisciplinar y *multi secuencial* es posible en nuestro país, a través de la función ejecutiva del Gobierno de la nación apoyada en una correcta definición de un modelo jurídico nacional.

1.4.4. Posible Aportación Científica.

La aportación de este trabajo a la comunidad científica ha sido determinada por la viabilidad de la referencia conceptual y el modelo de IE presentado en correspondencia con la teoría de las expectativas racionales, las ideas sobre los EMH y los preceptos o ideas fundamentales en los que se asienta la formulación de una “Gran Estrategia”, sobre ámbitos tan distintos como la inteligencia, la economía y/o el derecho.

1.5. Metodología.

En este apartado son tratados los aspectos relacionados con el diseño de la investigación, la/s unidad/es de análisis y los planteamientos conceptuales de la investigación, que proporcionen así al lector una visión esquemática del trabajo realizado.

1.5.1. Diseño de la Investigación.

La investigación ha estado dirigida a la recopilación de información, "contextualización" del tema¹⁸, su análisis y estudio para determinar si el supuesto modelo de IE que se ha escogido es viable y responde a las necesidades que se han determinado. Básicamente la investigación estuvo dividida en cuatro fases: recopilación de información, análisis, estudio y comparación y elaboración de conclusiones.

1.5.2. Fuentes de Información.

Las fuentes de información que he utilizado han sido las tesis doctorales, artículos científicos, publicaciones oficiales en el ámbito de investigación y los libros o estudios relativos al tema, además he manejado como base de toda mi argumentación distintas entrevistas a expertos.

Las bases de datos que he consultado han sido Teseo, base de datos e- A/Z Universidad Carlos III de Madrid, Base datos Universidad Complutense de Madrid, Redial-tesis, Universidad Pompeu Fabra, UNED, Thesenet, base de datos revistas electrónicas SFX y OPAC (catalogo en línea) también de la UC3M.

Este es el esquema de utilización de las fuentes de información que he manejado durante la elaboración de la tesis:

Fase I Investigación Preliminar Revisión de Literatura – Bases de Datos

Fase II Investigación Preliminar Método *Delphi* – Entrevistas expertos

Fase III Investigación Cualitativa Estudio de Casos – Naciones escogidas

¹⁸ Universidad Carlos III de Madrid, [URL: www.uc3m.es], también disponible en "Comentarios de la Universidad Pompeu Fabra", Barcelona, 2012, [URL: http://www.uc3m.es/portal/page/portal/postgrado_mast_doct/doctorados], consultado en Abril 2013.

Fase III y IV Investigación Cuantitativa Comparación modelos – Información recogida.

CAPÍTULO II: Antecedentes para la definición del marco conceptual de IE.

CAPÍTULO II

Introducción.

En este Capítulo he procedido a realizar un análisis histórico de la evolución, y definición, del concepto IE, en cuatro Escuelas diferentes. He comenzado este estudio empezando por la Escuela francesa, en la que he profundizado singularmente por su cercanía geográfica, pero también por su proximidad cultural, y por la particular (y cierto modo “parecida”), idiosincrasia con nuestro país.

Posteriormente he continuado con la Escuela anglosajona, sueca y japonesa, que han sido referencias en distintos ámbitos, y situaciones, del avance de distintos modelos de IE; ello nos permitirá adquirir una visión general del modelo de IE que otras naciones han desarrollado, y nos proporcionará una referencia para desarrollar un marco conceptual adecuado (para establecer el sistema de inteligencia nacional que propondremos en esta tesis).

Sucesivamente he realizado un estudio de la evolución de la Directiva de Defensa Nacional española, considerando este documento como una referencia conceptual de la evolución estratégica española, realizando por último unas conclusiones parciales sobre este importante asunto.

Antecedentes para la definición del marco conceptual de la IE.

2.1. Un marco de referencia histórico.

2.1.1. La Escuela de inteligencia económica francesa.

Aunque el verdadero intento francés “primigenio” de establecimiento de un órgano público estatal de promoción de la inteligencia económica se sitúa en 1995, con la institución por el entonces primer ministro Edouard Balladur como director del denominado “*Comité para la Competitividad y la Seguridad Económica*”, realmente no fue *usque annus ulterior*, 2003 en concreto, cuando Francia instituyó formalmente un verdadero “sistema nacional de inteligencia económica”. Ello ocurrió a partir de la creación

de la figura del “Alto responsable encargado de la inteligencia económica” (el llamado *Haut Responsable à l’Intelligence Economique*, conocido también por sus siglas: HRIE).

Estructuralmente, el esquema francés está basado en la configuración inicial de un mecanismo de “inteligencia territorial” (IT, que posteriormente analizaremos) que vertebra una capacidad de inteligencia económica nacional y que posibilita, a su vez, un mecanismo de coordinación de la información entre todos los actores económicos, agrupados para ello en distintos segmentos o áreas de interés (cada uno de los cuales desempeña una función en el avance de la posición nacional en la economía global)¹⁹.

El Estado tiene para la Escuela francesa un papel “facilitador”, porque posibilita la convergencia de los distintos elementos e intereses nacionales con otros de menor nivel (a partir de su capacidad para intermediar entre ellos y dinamizar su interacción), y que además asume el papel de “reductor” de la posible incertidumbre (debido a su capacidad de análisis y de influencia, tanto a nivel interior como exterior).

El papel central del sistema está destinado a las empresas, en tanto que son agentes de competitividad, y se reserva un *input* específico referente a las colectividades locales (“la territorialidad”), asegurando una dimensión regional para la posible protección y promoción de las corporaciones.

La red de inteligencia económica francesa pretende la integración sinérgica y comprensiva, no sólo de las capacidades del Estado al servicio de las empresas, sino también de las contribuciones que sobre este asunto puedan hacer otros agentes, por ejemplo las universidades (en este sentido, ya existen estudios a nivel nacional (España) sobre la aportación del conocimiento referente a la inteligencia competitiva al proceso de integración en el Espacio

¹⁹ MONTERO GÓMEZ A. y MARTÍN RAMÍREZ J, (2008): Inteligencia Económica como vector internacional de seguridad, DT 18-2008, Real Instituto Elcano, Madrid, [URL: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/dt18-2008], Consultado en Septiembre 2012.

Europeo de Educación Superior, por ejemplo); pero también de las empresas, las cámaras de comercio e industria, las asociaciones profesionales y los organismos públicos de financiación y promoción de la innovación²⁰.

Como base inicial para determinar la estructura del modelo y la historia reciente de la construcción de un modelo de IE en Francia es necesario, desde mi punto de vista, detenerse a estudiar las singulares obras de Eric Delbecque y Gérard Pardini « Les politiques d'Intelligence Economique »²¹, y las tesis doctorales de Bahouka-Debat A. y Masson H., respectivamente: "*Appropriation et mise en oeuvre d'un de la securite economique dans le contexte de l'economie congolaise*" y "*Les fondements politiques de l'Intelligence Economique*", sin omitir los resultados del conocido informe denominado "*Rapport Martre*".

Haciendo una abstracción histórica inicial, podríamos afirmar que la inteligencia económica como tal, y en Francia, tiene sus orígenes en los años 50, un proceso de construcción de una identidad nacional que dió finalmente sus frutos cuando las autoridades francesas se dieron cuenta " [...] que el CAC 40 empezaba a ser controlado por capitales extranjeros...". Esta fue una de las circunstancias que motivaron la redacción del *Informe Carayon* sobre el que sucesivamente se construiría esta arquitectura nacional francesa de IE.

La Escuela de IE gala, básicamente, y de manera general, estructura su acción en este campo en cuatro áreas o componentes determinados, y que inicialmente quiero identificar con los "mínimos" para la adopción de un esquema nacional de inteligencia económica propio:

²⁰ *Op. Cit.*: Real Instituto Elcano, DT 18-2008, Recurso en red: [URL: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/dt18-2008].

²¹ DEBELQUE E. y PARDINI G, (2011) « *L'Europe puissance ou le rêve Français* » Paris, Editions des Syrtes 2006 – 285 P., de la obra "*Pages-Sur les rapports entre guerre économique et stratégies de puissance*", version 1.

(1) Conceptualización de la inteligencia económica como un bien del Estado (central) y, por tanto, protagonista de una política pública, sostenida y con una clara orientación al largo plazo.

(2) Establecimiento de un órgano público de dinamización y de concertación – idealmente alejado de intenciones de *dirigismo* de las empresas– y al servicio, precisamente, de las empresas por considerarlas vectores de posicionamiento francés en la arena global.

(3) Apoyo a la adopción por parte de las empresas de modelos ajustados a la necesidad e idiosincrasia de cada una y compuestos por doctrinas, métodos y prácticas de las diversas dimensiones de la inteligencia económica.

(4) Vertebración de un modelo de inteligencia económica territorial en base a los postulados anteriores, la capacidad de producción de conocimiento de diferentes regiones y el aprovechamiento de la sinergia regional en beneficio de todo el país, y sus ciudadanos.

En realidad principios de la IE como la protección del patrimonio no material, la acción activa sobre las organizaciones, la orientación de la acción en campos determinados fueron ya: “[...] aplicados con éxito por los venecianos y la Liga Hanseática, practicadas por los ingleses desde Isabel la Grande y por los japoneses desde mediados del siglo pasado, evocadas por Maurice Duverger hace 40 años, defendidas por Stepan Dedvjer a principios de los años 80, aunque finalmente sus conceptos fueron formulados y publicados por primera vez en 1986 en Harvard por Michael Porter [...]”²².

Aunque realmente, para los pensadores franceses, los rudimentos ideológicos del concepto de inteligencia económica no surgen hasta la Revolución Industrial, una situación calificada como de oportunidad histórica “*que l’Etat Français ne pouvait se permettre de rater ce train de l’histoire [...]*”, y que es realmente el punto temporal donde se define y construye el llamado “pentágono

²² DEBELQUE y PARDINI, *Op. Cit.*: « *L’Europe puissance ou le rêve Français* ».

cognitivo de la Inteligencia Económica" (Bahouka-Débat, 2008), al que nos referiremos posteriormente.

La superioridad tecnológica, industrial y hasta artesanal, fueron las bases sobre las que se asentaron los esfuerzos de los Estados Nación, entre ellos Francia, por captar todos los conocimientos que les pudiesen afectar para promover y garantizar su desarrollo económico en el medio y el largo plazo.

Se trataba de acumular todo el "savoir-faire", el conocimiento, las nuevas tecnologías,... en definitiva se trataba de estar al tanto de todos los métodos de "agregación del trabajo endógenos en múltiples áreas de actuación" y de permanecer "informados" de:

- La captación de información estratégica (vigilancia, información y benchmarking²³).
- La apropiación y transformación de esa información y del *savoir-faire* (economía y gestión del conocimiento).
- El enriquecimiento del conocimiento y la capitalización del conocimiento.
- El conocimiento de las áreas de innovación.
- Los avances en la ingeniería y proyectos.
- La protección de la información (seguridad económica, cuadro jurídico de protección del conocimiento, incluidos mecanismos fiscales y aduaneros).
- La continuación con la política de conquistas políticas y económicas (fundamentalmente la globalización, la colonización y otras acciones en el campo de la diplomacia y las relaciones internacionales).

²³ El "*benchmarking*" un proceso sistemático y continuo para evaluar comparativamente los productos, servicios y procesos de trabajo en organizaciones que pueden ser consideradas como referencias válidas para la mejora de la propia organización. Consiste en tomar "comparadores" o benchmarks a aquellos productos, servicios y procesos de trabajo que pertenezcan a organizaciones que evidencien las mejores prácticas sobre el área de interés, con el propósito de transferir el conocimiento de las mejores prácticas y su aplicación posterior.

Por entonces, el Estado francés vió la necesidad de establecer un dispositivo de inteligencia económica para favorecer sus intereses nacionales.

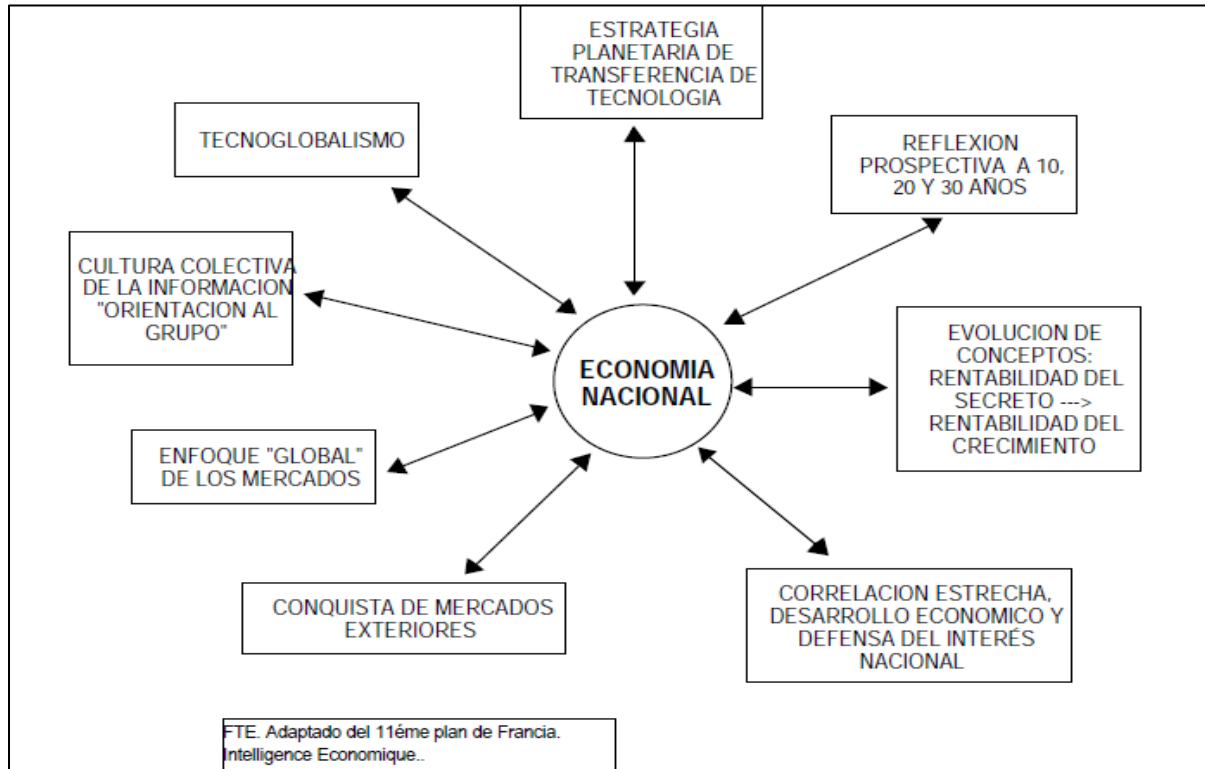
Las acciones a realizar para contrarrestar la acción de las naciones envueltas en esta “*véritable guerre économique*” (tal y como Bullingie define la situación que se estaba produciendo) serán pues puestas en marcha, “[...] *à travers un dispositif d’intelligence économique qui ne disait son nom et qui fut mis en place au départ par le Ministre de l’Intérieur Chaptal [...]*”²⁴.

Tomando como base de nuestro desarrollo conceptual las ideas incluidas en ese trabajo, podemos afirmar que Francia fue entonces capaz de disminuir la “brecha tecnológica” que existía con Inglaterra mediante dos herramientas primordiales:

- a) Su sistema educativo.
- b) Sus empresas y estructuras de investigación que permitieron desarrollar la capacidad económica francesa en aquella época (y a partir de entonces le permitieron situarse en “primera” línea de la economía mundial).

²⁴ Igor MOULLIER (2011), « *Le ministère de l’Intérieur sous le Consulat et le Premier Empire (1799-1814) Gouverner la France après le 18 brumaire.* » de la “*Thèse de doctorat d’Histoire Université Lille*” III- Charles de Gaulle. Noviembre 2004 – 703 p. tel-00629875, version 1 – 6.

Figura 2



Modelo de inteligencia económica francés. Fuente: Recurso en red: [URL: http://www.eenasque.net/guia_transferencia_resultados/files/COTEC%20-1]. Consultado en Diciembre 2012.

Otros autores han afirmado que existió una segunda ola “de la revolución francesa”, en referencia a un profundo cambio de modelo político y social producido tras esa primera gran catarsis política, a mediados del siglo XX, cuando sucedió la así llamada “*descolonización francesa*”²⁵.

Esta dinámica, que afectó a la mayoría de los países europeos, permitió desarrollar las “capacidades de transformación” de los Estados Nación que en ella participaron²⁶, entre ellos Francia.

Sin embargo, a pesar de ser una potencia geopolítica en el siglo XIX, podemos intuir que el liderazgo en todo el proceso acaecido durante la revolución industrial no fue dirigido por Francia, sino más bien por otras naciones europeas como Alemania, Rusia o Suecia, asiáticas (como Japón), y americanas (como EEUU).

Para mí es particularmente llamativo que muchas de estas potencias sean las que hoy dirigen la economía mundial, que coinciden con las que primero desarrollaron, lo que según afirmaba *Stevan Dedvjer* era, una auténtica « *industrie de la connaissance* »²⁷.

El conocimiento, el *savoir-faire*, las “*best-practices*”, y la heurística que pudieron obtenerse de todo este proceso, y que según Bahouka-Debat (2008) se consiguieron, no fueron sin embargo, estimo, correctamente almacenadas.

²⁵ Este es el proceso por el cual se produjo la “pérdida” de las colonias francesas, producida fundamentalmente en África, después de la II GM.

²⁶ BAHOUKA-DEBAT A. (Esquema realizado a partir de los trabajos de Igor MOULLIER & M. Cotte, *De l'espionnage à la Veille*).

²⁷ DEDIJER S. (1991), “*Development and Management by Intelligence: Japan 1857-1990*”, Institute of Economic RESEACH, School of Economics and Management, Lund University, Working Paper, Suecia

Posiblemente se difuminaron a lo largo del tiempo en las grandes estructuras administrativas, y en la anticuada e inoperante organización de la estructura de inteligencia económica existente por entonces.

El período de entreguerras no supuso un cambio significativo en todo este devenir que finalmente desembocó, después de la II Guerra Mundial, en la creación de un "*Commissariat Général du plan pour la reconstruction de la France*".

En esta situación, después de la puesta en marcha del denominado *Plan Marshall* y los acuerdos de Bretton Woods, que consagraron el "dólar" como la moneda de referencia, entre otros asuntos (y que habían conseguido situar a EEUU en una posición de dominio del conocimiento, en base a una estrategia económica global relacionada con el victorioso fin de la guerra); es cuando Francia "despierta" de nuevo, empieza a asumir la importancia de todo este proceso, y comienza a ser consciente de que es necesario hacer "algo más".

2.1.2. El despertar de Francia en materia de inteligencia económica.

El avance, en Francia, hacia la definición, del mencionado anteriormente, y así llamado por los autores galos, como "pentágono cognitivo de inteligencia económica"²⁸, se produce por una serie de circunstancias económicas que, como hemos visto, ayudan finalmente a vertebrar un sistema influenciado por cinco aspectos o factores que es preciso considerar:

El primero es la ruptura de las lógicas derivadas de la existencia de los bloques que son el origen y el resultado de la guerra fría. Un acontecimiento (caída del muro de Berlín, en 1991) que rompe con el ordenamiento binario de la escena internacional, pero también con el cuadro político y económico global existente.

²⁸ Para un referencia detallada del avance de la IE en Francia puede consultarse la obra de DEBELQUE y Gérard PARDINI « *Les politiques d'Intelligence Economique* » Ed. Puf (ya mencionada) y la tesis doctoral de H. MASSON « *Les fondements politiques de l'Intelligence Economique* », sin omitir el "Rapport MARTRE", como dijimos.

El enfrentamiento militar, la rivalidad entre las dos grandes potencias mundiales y el traslado de este conflicto al plano intelectual no permitieron que este proceso de desarrollo de IE no comenzara en Francia hasta mediados de los años 90. Algo parecido a lo que hoy en día ocurre en nuestro país (por supuesto debido a otras circunstancias...).

El segundo es la consideración que merece la denominada “*guerre economique*”; esto es, la importancia creciente de las rivalidades comerciales en lo que es la competencia entre las potencias mundiales en busca del liderazgo en las áreas tecnológico-industriales (concebida quizás como una prioridad equivalente a la búsqueda de la primacía en la capacidad militar), y que en el caso de las potencias medias, como Francia, y como en el de España, se puede materializar finalmente en el interés por la preservación de sus intereses estratégicos vitales esenciales²⁹.

El tercero es la entrada de los colectivos humanos en la sociedad de la información, y en la economía del conocimiento. De manera particular esta inteligencia elaborada, y aplicada, al escenario económico mundial, nos permitirá situarnos en posiciones estratégicas que se considera serán “privilegiadas”.

El cuarto es la mutación del espíritu del capitalismo que, inicialmente concebido como un esfuerzo orientado a la obtención del beneficio máximo (seguido de la eliminación de la competencia), se muestra hoy en día “preocupado” por circunstancias como los derechos humanos, la ecología, el desarrollo sostenible y otros menos relevantes “económicamente”.

El quinto es la utilización “ofensiva” de la información y la inteligencia para luchar contra el rival, para producir el conocimiento y neutralizar a los posibles

²⁹ Referencias: HARBULOT C. (2007): « *La main invisible des puissances* » Paris Ellipses – 158 p. y la obra de Eric Delbecque (2006) « *L'Europe puissance ou le rêve Français* » E. des Syrtis 285 p., sobre los informes de guerra económica y las estrategias de poder.

adversarios con herramientas comerciales, económicas y financieras (como veremos posteriormente).

Aunque realmente, se considera que lo que finalmente provoca el comienzo del establecimiento de una arquitectura de inteligencia económica en Francia, es el denominado "asunto GEMPLUS" y el intento del control del CAC 40 (la bolsa francesa) por la economía de los EEUU.

2.1.3. "El asunto Gemplus".

La implantación del concepto de inteligencia económica en Francia, tal y como lo conocemos hoy en día, empezó en 1986 y se desarrolló poco a poco, al menos inicialmente, gracias al trabajo desarrollado por distintos investigadores y profesionales del sector de las finanzas y la economía.

Hitos clave en este proceso de desarrollo e implantación fueron, en primer lugar, el denominado "informe Martre" de 1994³⁰, que fue uno de los primeros documentos que impulsaron ese concepto en Francia, y sucesivamente, la creación de un Consejo Consultivo presidido por Bernard Esambert, en 1995.

Posteriormente este proceso siguió avanzando con la publicación del mencionado informe elaborado por el diputado Bernard Carayon, en 2003, y que fue redactado por entonces a petición del primer ministro de la República. Una de sus consecuencias fue la ya mencionada creación de la llamada "*misión del Alto Responsable*" encargado de la gestión de los asuntos relativos a la inteligencia económica (como subrayamos al principio de este capítulo).

³⁰ Informe MARTRE H. de CLERC P., HARBULOT C. (1994), FRANCE « Intelligence économique et stratégie des entreprises », Commissariat général du plan, Ed.: La Documentation française, Février 1994, 167 p. Recurso en red : [\[http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/074000410/index.shtml\]](http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/074000410/index.shtml)], Consultado en red, Diciembre 2012.

Todo este proceso continuaría avanzando recibiendo, en 2004, un espaldarazo “definitivo”, que no final, con la redacción del informe del sindicato profesional francés MEDEF³¹, que inicia la verdadera inclusión y participación de las empresas en toda esta dinámica.

Siendo la IE un asunto desconocido para la mayoría de la sociedad francesa posiblemente uno de los asuntos que provocó su apertura a la sociedad fue el comúnmente denominado “affaire Gemplus”, como a continuación veremos.

La empresa Gemplus fue creada en 1988 por seis ingenieros de Thomson; básicamente la idea primigenia de estos era constituir una compañía con la finalidad de conquistar el por entonces emergente mercado de las tecnologías relacionadas con la “criptología”³².

El comienzo de Gemplus en el mercado fue increíble. Diez años después de su creación la empresa tenía 6.000 empleados repartidos por todo el mundo con una cifra de negocio cercana a los 200 millones de Euros (y con un mercado de consumidores de unas cien millones de personas). Por entonces, quizás el único motivo por el que el estado norteamericano no había requerido los servicios de esta compañía era considerar que podía poner en peligro sus “intereses estratégicos de seguridad” (y podría dar acceso, por ejemplo, a informaciones estratégicas de carácter nacional).

³¹ El Movimiento de Empresas de Francia (en francés *Mouvement des entreprises de France* o *Medef*) es una organización patronal de Francia creada el 27 de octubre de 1998 en sustitución del *Conseil national du patronat français* (CNPf). Representa a nivel nacional a unas 750.000 empresas principalmente de tipo PYME (70% de los asociados tienen menos de 50 empleados) y de los sectores de la industria, el comercio y los servicios. La Medef es miembro del consejo de administración de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y miembro fundador (como CNPF) de la Unión de la industria y empleadores de Europa (UNICE).

³² En la actualidad esta empresa es conocida como Gemalto. Véase: [URL: <http://www.gemalto.com/>].

En 1992 Gemplus efectuó una ampliación de capital. Ocho años más tarde el fondo de inversión norteamericano TPG (*Texas Pacifica Group*)³³ entraba en el capital de esta empresa haciéndose con el 26% de esta (con una inversión cercana a los 559 millones de dólares), convirtiéndose por entonces en la empresa mayoritaria de esta (a la cabeza de este fondo de inversión se encontraba el empresario norteamericano David Bonderma, ligado al sector de la seguridad nacional de EEUU, y antiguo consejero personal de Bill Clinton).

Dada su privilegiada posición este decide llevar a cabo distintos cambios en la organización de la empresa. En primer lugar la sede social de la empresa es trasladada a Luxemburgo, gracias a ese traslado la empresa es « défiscalisée » y aspectos como cuentas bancarias, información militar, tarjetas de identidad... quedan posiblemente « a merced » de los accionistas de esta compañía.

Por entonces la compañía actúa desde su sede en Marsella mientras el domicilio social se encuentra en Luxemburgo. Bajo la dirección de M. Lassus el grupo se plantea abandonar territorio francés para ser trasladado a EEUU. Ante el escándalo que supone el descubrimiento de este asunto se nombra por parte de la compañía a un nuevo director general : Alex Mandl. En realidad esta persona forma parte de la administración de un grupo denominado « d'In Q Tel » (Intelligence Q Telecommunication), de todos conocido, ya que realmente (es público) esta corporación es el « fondo de inversión privado de la CIA » en este nuevo e importante sector, en concreto³⁴.

A partir de ese momento la empresa « cae bajo control norteamericano »; para contrarrestar esta así percibida « hegemonía » solamente un ciudadano francés permanece representando los intereses galos en el Consejo de Administración, este es Thierry Dassault.

³³ Véase: [URL: <http://pacificacapitalgroup.com/about.html>].

³⁴ KATZ R. (2007), La entrada de fondos de inversión en el sector de las telecomunicaciones (y 2), Nota Enter, IE, Recurso en red: [http://www4.gsb.columbia.edu/filemgr?file_id=13245], Consulado Enero 2011.

En aquel momento, gracias a los servicios de información privados de la sociedad Kroll, y del grupo Bens, el Estado francés obtiene la confirmación que las decisiones estratégicas en la compañía ya no son « tomadas » desde Francia. Finalmente, en 2004, y tras numerosas divergencias, y problemas internos, Dassault abandona la compañía.

Sin embargo, ante este aparente contratiempo, este « dossier » sirve para demostrar a la opinión pública que fondos de inversión como FPG o Carlyle poseen una relevancia muy importante en distintos sectores estratégicos franceses como el operador de satélites EUTELSAT, la industria, la prensa (el diario *Le Figaro*) o empresas como *Synodys* (especializada en este caso en la detección de los riesgos nucleares).

Un nueva doctrina de seguridad económica.

El « affaire Gemplus » muestra posiblemente el marcado interés, materializado en una serie de movimientos realizados por el Estado americano, por lograr el control de la red tecnológica mundial (en este caso en un sector estratégico concreto como es el de criptología).

Cabe preguntarse entonces si una palabra como proteccionismo empieza a tener sentido en el nuevo escenario económico mundial...y si realmente las naciones no cuentan con muchos aliados en esta difícil situación (a parte ellas mismas).

En ese sentido, es destacable que la necesidad de establecer una arquitectura de inteligencia económica realmente nace cuando el Presidente de República advierte, o al menos tienen la percepción, de la existencia de una posible guerra comercial entre EEUU y Francia.

Después del Informe Martre³⁵, todo este proceso comienza a acelerarse, como mencionamos. Cuando se redacta el informe Carayon, en 2003 (que con el título « Intelligence économique, compétitivité et cohésion sociale », es publicado en "La Documentation Française"), se tratan todos estos asuntos y se toma una verdadera conciencia (a nivel político) de la importancia de este asunto.

Sucesivamente, y en un Informe sobre la estrategia de seguridad económica nacional³⁶, el ya mencionado, y conocido como Informe Carayon, se hará una referencia expresa a este tema, continuándose con el desarrollo conceptual, y práctico, de la IE.

Además a nivel público se crea un alto responsable de la inteligencia económica en la oficina de SGGN (*Services du Premier ministre*), responsable inicialmente del desarrollo primigenio de experimentos de inteligencia económica en las distintas regiones de Francia³⁷.

Igualmente se lleva a cabo el nombramiento de responsables bajo la autoridad del HRIE en el "*Ministère des Finances, au Ministère des Affaires Etrangères, au Ministère de l'Intérieur et au Ministère de la Défense*" y se promueve la

³⁵ MARTRE H. de CLERC P., HARBULOT C. (1994), FRANCE « Intelligence économique et stratégie des entreprises », Commissariat général du plan, Ed.: La Documentation française, Février 1994, 167 p. Recurso en red: [<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/074000410/index.shtml>], Consultado en red, Diciembre 2012.

³⁶ Assemblée nationale, Constitution du 4 Octobre 1958, douzieme legislatura, Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 9 juin 2004, RAPPORT D'INFORMATION, déposé en application de l'article 146 du Règlement PAR LA COMMISSION DES FINANCES, DE L'ÉCONOMIE GÉNÉRALE ET DU PLAN sur la stratégie de sécurité économique nationale et PRÉSENTÉ PAR M. Bernard CARAYON. Recurso en red: [Recurso en red: [<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/0740003230/index.shtml>]], Consultado en red, Noviembre 2012.

³⁷ Recurso en red: [<http://www.portail-ie.fr/article/621/Alain-JUILLET>], Consultado en Junio 2012.

creación de un fondo económico³⁸ para inversiones relacionadas con este tema, con la intención de comenzar a promover la necesaria arquitectura y tecnología para desarrollar este importante asunto.

Más recientemente, en Francia, a nivel privado, y quizás como uno de los hitos finales de este proceso, se ha implantado la fundación de empresas Prometheus dedicada en este caso a “[...] analizar los grandes desafíos tecnológicos, jurídicos, financieros y comerciales que lleva consigo la globalización [...]”.

Posteriormente el hecho más relevante sea, en Francia, la aprobación de una nueva Ley de Seguridad Económica³⁹, que constituye el revulsivo definitivo para la vertebración de todo este proceso; aunque posiblemente, en este país, el político que verdaderamente se situó como pionero e impulsor de un sistema de IE, entendido como un sistema promovido y coordinado por el Estado fue el conocido, y controvertido, Ministro francés de interior Chaptal.

Sucesivamente, y más recientemente, el último de los grandes acontecimientos relacionados con la progresión de la inteligencia económica en Francia sea la publicación del informe Revel⁴⁰ sobre el estado de este asunto, en Diciembre de 2012.

³⁸ Documentación oficial República francesa, Recurso en red: [<http://www.economie.gouv.fr/politique-publique-d-intelligence-economique>], Consultado en Octubre 2012.

³⁹ Conferencia en la Escuela de Guerra del Ejército francés. Informe del 06 de Abril de 2005, recurso en red: [URL: <http://www.ege.fr/download/gempluslight.pdf>], Consultado en Octubre 2012.

⁴⁰ Informe de REVEL C. enviado a BRICQ N. (2012), “Renforcer l'influence de la France sur les normes internationales », Ministre du commerce extérieur, República francesa, Recurso en red: [<http://www.commerce-exterieur.gouv.fr/renforcer-influence-france-sur-normes-internationales-rapport-revel>], Consultado en Octubre 2012.

2.1.4. El renacer de un sistema francés de inteligencia económica.

Tal y como preconiza Bullinge⁴¹ el sistema de inteligencia económica francés descansa sobre dos puntos de apoyo fundamentales; estas dos ideas aparecen a su vez reflejadas también en el informe Martre:

- a) En primer lugar se considera que dado que Francia, como potencia colonizadora, tuvo establecida una red de relaciones comerciales a lo largo del mundo, las prácticas de las empresas francesas a lo largo de la historia han permitido establecer un sistema de IE sino "formalmente", sí realmente.

Un sistema que existiría larvándose casi con un carácter "virtual" en cierto modo, y que no aparecería hasta después de la desconcolización francesa.

- b) En segundo lugar es destacable el "*savoir-faire*" del Estado francés en relación a los asuntos que podríamos denominar geoestratégicos. Estos conocimientos no se utilizaron en el pasado adecuadamente por que no se incardinó el conocimiento con la acción, debido fundamentalmente a la inexistencia de la arquitectura formal de inteligencia económica francesa (a la que ya nos referimos anteriormente).

En definitiva, y a pesar de la revolución industrial, todas estas materias vivieron en este país una "hibernación" que no despertó hasta bien entrado el Siglo XX, tal y como demuestra la evolución de los acontecimientos.

⁴¹ BULLINGE F., (2002), Tesis doctoral: *Pour une culture de l'information dans les petites et moyennes organisations: un modèle incrémental d'intelligence économique*, Université de Toulon et du Var Décembre, pp.: 25-218.

2.1.4.1. La conceptualización de la arquitectura de inteligencia económica.

Siguiendo el razonamiento y las ideas de Bullinge⁴² sobre el asunto, el sistema de inteligencia económica que este propone, se articula a partir del concepto “información”, que sitúa como noción de otra idea más amplia, referida fundamentalmente a la “vigilancia”.

Deberíamos considerar en este sentido a la información como epicentro de la gestión de conocimiento, al que sitúa como « *aïeul* » del sistema de IE francés.

De esta idea general de estructuración de la IE, que realmente es nuestro objeto de estudio, efectivamente, y para la Escuela francesa, derivan otros tres conceptos emanados del anterior: estos son el de “inteligencia competitiva”, el de “business intelligence”, y en tercer lugar, la aproximación francesa a la “observación del entorno”, que yo situaría más en el campo de lo que en nuestro país conocemos como la “vigilancia económica o empresarial”. Todas estas actividades están realmente interrelacionadas entre sí; es destacable la profusa utilización de la palabra “*interllegere*”⁴³ en toda la documentación que hace referencia a este tema, que es un término frecuentemente utilizado en el mundo de la IE para referirse a esta circunstancia (a parte de ser el nombre de un conocido *think tank* nacional), porque realmente la IE en su definición conceptual es “[...] multidisciplinar e implica varias materias muy distintas entre sí”.

⁴² *Op. Cit.*: BULLINGE F. (2002), Tesis doctoral: *Pour une culture de l'information dans les petites et moyennes organisations...*, pp.: 115-128.

⁴³ La palabra inteligencia fue introducida posiblemente por Cicerón para significar el concepto de capacidad intelectual. Su espectro semántico es muy amplio, reflejando la idea clásica según la cual, por la inteligencia el hombre es, en cierto modo, todas las cosas. Según Howard Gardner, creador de la Teoría de las inteligencias múltiples, la inteligencia es la capacidad para resolver problemas o elaborar productos que puedan ser valorados en una determinada cultura. Gardner, Howard (2003) *Inteligencias múltiples*, Paidós, ISBN 950-12-5012-1. Punset, Eduardo, (2006) *El viaje a la felicidad. Las nuevas claves científicas*. Ed. Destino. Octava Edición. ISBN 84-233-3777-4. Lederman, Leon M. y Hill, Christopher T. (2006), *La simetría y la belleza del universo*. Ed. TusQuets. 1ª Edición. Patrocinado por Cosmo Caixa - Fundación la Caixa. Colección Metatemas. ISBN 84-8310-351-6.

En segundo lugar es destacable el “*savoir-faire*” del Estado francés en relación a los asuntos que podríamos denominar geoestratégicos. Estos conocimientos no se utilizaron en el pasado adecuadamente por que no se incardinó el conocimiento con la acción, debido fundamentalmente a la inexistencia de la arquitectura formal de inteligencia económica francesa (a la que ya nos referimos anteriormente).

En definitiva, y a pesar de la revolución industrial, todas estas materias vivieron en este país una “hibernación” que no despertó hasta bien entrado el Siglo XX, tal y como demuestra la evolución de los acontecimientos.

Siguiendo el razonamiento y las ideas de Bullinge⁴⁴ sobre el asunto, el sistema de inteligencia económica que este propone, se articula a partir del concepto “información”, que sitúa como base conceptual de otra idea más amplia, referida fundamentalmente a la noción “vigilancia”.

Deberíamos considerar en este sentido la información, como epicentro de la gestión de conocimiento, al que sitúa como « *aïeul* » del sistema de IE francés.

De esta idea general de estructuración de la IE, que realmente es nuestro objeto de estudio, efectivamente, y para la Escuela francesa, derivan otros tres conceptos emanados del anterior: estos son el de “inteligencia competitiva”, el de “business intelligence”, y en tercer lugar, la aproximación francesa a la “observación del entorno”, que yo situaría más en el campo de lo que en nuestro país conocemos como la “vigilancia económica o empresarial”.

⁴⁴ *Op. Cit.*: BULLINGE F. (2002), Tesis doctoral: *Pour une culture de l'information dans les petites et moyennes organisations...*, pp.: 125-148.

Todas estas actividades están realmente interrelacionadas entre sí; es destacable la profusa utilización de la palabra “*interligere*”⁴⁵ en toda la documentación que hace referencia a este tema, que es un término frecuentemente utilizado en el mundo de la IE para referirse a esta circunstancia (a parte de ser el nombre de un conocido *think tank* nacional), porque realmente la IE en su definición conceptual es “[...] multidisciplinar e implica varias materias muy distintas entre sí”.

Entre las razones semánticas, y conceptuales, de la definición presentada debemos considerar que, en primer lugar, el concepto *interligere* sugiere la capacidad de interrelacionar “ligare”, que significa “liunir”, en definitiva estas dos palabras nos ponen de manifiesto que de la relación surge la acción, y que tal y como *Luhn*⁴⁶ propugna la “acción” es la finalidad de todo este proceso: « *tout système servant à la conduite des affaires, au sens large, peut être considéré comme un système intelligent* », al menos para la Escuela francesa.

Por otra parte, y siendo un pensamiento, una idea, perteneciente podríamos decir a la Escuela Francesa, Simon⁴⁷ considera que la inteligencia en “bruto” es

⁴⁵ Una referencia que se hace en la literatura clásica: BACON R. (2010), *Opus Major of Bacon*, Ed. Cambridge University Press, “[...]intelligere nos oportet posse evenire ut faciat...”, o lo que es lo mismo: “[...] es necesario entender (en el sentido de ligar, unir, comprender; esta nota es mía) lo que el puede hacer”, pero que comienza mucho antes con Lucius Annaeus Seneca (Philosophus), Marie N. Bouillet, Jules Amable Pierrot-Des Eilligny, “*Omnia opera, quae vulgo existant ...*”, Cap. De constantia sapientis, donde se hace en su pag. 370 la misma afirmación (más de dos mil años antes...).

⁴⁶ LUHN H. (1958), Keyword-in-context index for technical literature, *American Documentation*, 11(4): 288–295. ISSN: 0002-8231. (American Documentation is the former name of the Journal of the American Society for Information Science and Technology, ISSN: 1532-2882).

⁴⁷ SIMON, H.A. & NEWELL, A. (1960), *What have computers to do with Management?* In G.P. Shultz and T.L. Whisler (Eds.), *Management organization and the computer* (pp.39-60), Glencoe, IL: The Free Press y NEWELL, A., SHAW, J.C., & SIMON, H.A. (1960), *A variety of intelligent learning in a general problem solver*, M.C. Yovits and S. Cameron (Eds.), *Self-organizing systems: Proceedings of an interdisciplinary conference* (pp. 153-189). New York, NY: Pergamon Press.

como « *la première phase du processus de décision: explorer l'environnement pour identifier les situations appelant décision* ».

De las ideas de estos pensadores aparecen derivadas otras más recientes y novedosas como las de intelectuales como Howard Gardner⁴⁸, que dentro de sus teorías de las "inteligencias múltiples" defiende que el hombre está dotado, y es capaz de producir una inteligencia singular; tiene una parte que es una lógica-matemática, otra que es espacial, otra que es interpersonal, otras verbo-lingüística, musical-rítmica, naturalista, existencial...

Esta aproximación pretende acercarse a la inteligencia como una naturaleza plástica y multidimensional, que parece más adaptada al objeto de nuestro estudio, porque esta es realmente, la IE, una materia multidisciplinar.

Esta idea está muy presente en la Escuela francesa, en concreto para dos de sus pensadores más representativos, Achard y Bernat⁴⁹, el concepto de inteligencia es una capacidad de análisis y de síntesis que se orienta a la acción. Se define pues en ese sentido un tipo de inteligencia "ramificada" y "amplia" cuyos principios son totalmente aplicables a la inteligencia económica.

De esa manera la inteligencia analítica le corresponderían así funciones de comparación, de juez, de evaluación y de análisis; a la inteligencia creativa le correspondería la imaginación, la invención y la creación; a la inteligencia práctica la aplicación, la utilización, la concretización de la acción, y a la inteligencia interpersonal la comprensión, la capacidad de compartir, la motivación y la capacidad de organización.

Las predisposiciones semánticas, y conceptuales, del término inteligencia en la escuela francesa quizás tienen una faceta interpretativa, y aplicativa, que les

48 Op. Cit: GARDNER H. (1983), "*Inteligencias múltiples*", en inglés: "Frames of Mind: the Theory of Multiple Intelligence", obra editada en francés en 1997 con el título « *Les formes de l'intelligence* » Ed. Odile Jacob, p. 476.

49 ACHARD P. y BERNAT J.P. (1998), "*Competitive Intelligence ...*", ADBS Editions, Human Exploitable Data Information intelligence, Paris,.

orienta al análisis de los modos “cognitivos”, “operacionales” y de gobernanza (económica, política y social), que han sido puestos en funcionamiento de manera sucesiva por los pueblos, por los países, por las naciones, y por último por las empresas.

Existe un reconocimiento generalizado en la Escuela francesa de que es finalmente Harold Wilenski quien de manera general enuncia el término “Inteligencia Económica”⁵⁰, para incluir en ese concepto “el modo de gobierno” en cuestión, y las cuestiones derivadas de este modelo económico (que la idea propuesta por este autor implicaba).

A finales de los años 60, Wilenski empieza a desarrollar este término tal y como lo conocemos denominándolo “inteligencia organizacional”, un concepto que cuando veamos el estudio de lo sucedido en la Escuela anglosajona percibiremos que ha influenciado el desarrollo de “sus arquitecturas de inteligencia” y que se define como: “[...] *l'activité de production de connaissance servant les buts économiques et stratégiques d'une organisation, recueillie dans un contexte légal à partir des sources ouvertes*”.

Sin embargo, como hemos podido ver en la Escuela francesa, este término ha evolucionado de manera “parcialmente diferente”, “moviéndose” (como mencionamos en este caso) a caballo entre la utilización del concepto inteligencia, y el de vigilancia, existiendo una serie de motivos para fundamentar este cambio semántico que tiene implicaciones en el campo funcional de las actividades que desarrolla la IE, y viceversa.

Unido a este tema se plantea la cuestión de si la IE va unida a una actividad exclusivamente sensorial (vigilancia, estado de alerta) o si la inteligencia incluye actividades sensoriales con otras meramente cognitivas de orden práctico y comunicativo (tal y como preconizaba por ejemplo Gardner).

⁵⁰ WILENSKY H. (1967), “*Organizational Intelligence: Knowledge and Policy in Government and Industry*”, New York: Basic Books.

El esquema que en concreto propone Bullinge nos permite tener una visión de las actividades incluidas dentro del concepto IE, en el que esta se estudia como un arte multidisciplinar que este ⁵¹, afirma tiene una genealogía compleja en la que se incluyen una serie de aproximaciones conceptuales concluyendo finalmente que: "[...] este acercamiento holístico permite a este arte explicar diferencias y proponer soluciones, sin que pueda existir una reivindicación única de que "en parte del pensamiento está incluida la IE".

Realmente la escuela de pensamiento francesa es muy clara en las referencias a este tema; en concreto apoyándonos en las conclusiones del informe Martre este define el sistema de IE como "[...] un sistema holístico en el que se incluyen el conjunto de las prácticas y las estrategias que se considera que son útiles para el desarrollo de la economía", implementadas por un país en diferentes niveles de la organización: el del Estado, la industria, las empresas, la educación y de la población.

Es preciso además realizar las siguientes observaciones que fueron incluidas en el Informe Martre⁵², y en su aplicación en Francia; un sistema no sólo incluye una serie de prácticas y estrategias, es sobre todo una estructura construida "conscientemente" donde existe un fuerte componente cultural, una lógica estructural y funcional, una serie de procedimientos y de prácticas estabilizadas articuladas de una forma "dinámica", de suerte que la organización coherente y eficaz puede cumplir de manera oportuna las tareas que le han sido asignadas.

Existe también, como otros autores han mencionado, una inflación subyacente⁵³ sobre IE que incluye una avalancha de información centrada en

⁵¹ BULLINGE F. (2002), « *Pour une culture de l'information dans les petites et moyennes organisations: un modèle incrémental d'intelligence économique* », Tesis doctoral, p. 218.

⁵² *Op. Cit.*: Informe MARTRE (1994), « *Intelligence Economique et Stratégie des Entreprises* » La Documentation Française, p.167.

⁵³ Con respecto a la problemática que plantea la definición de IE puede consultarse la mencionada tesis de Bullinge, de las p. 223 a 227.

los asuntos “relacionados” con el tema, que no es verdaderamente relevante, y a la cual se oponen versados autores sobre la cuestión, como el profesor *Stevan Dedijer*⁵⁴ o incluso Harold Wilensky.

Para estas dos eminencias del pensamiento y las ideas relacionadas con este asunto, el conocimiento constituye la base de la teoría relacionada con la IE. A esta referencia se une la noción de lo que se considera es “la ingeniería estratégica de información”, que el informe Martre define como la “[...] puesta en marcha y coordinación del conjunto de los subsistemas que componen el SIE de un país”⁵⁵ (a modo de ejemplo, la vigilancia tecnológica constituiría uno de los subsistemas que componen la arquitectura de IE).

La denominada “dinámica operacional” permite una mejora de los subsistemas continua, y aunque no sea posible realizar una identificación sistemática de los posibles, y distintos, subsistemas que componen la arquitectura de IE (y aunque estos sean una serie de herramientas de operaciones y estratégicas), sí que permite una mejora continua de la organización, a pesar de que estos son confundidos en muchas ocasiones con las distintas instancias y las estructuras constitutivas del sistema de IE (en el cuadro de una política colectiva de seguridad): una seguridad que finalmente se estima será sobre todo económica (y jurídica).

Estos subsistemas estarían englobados para la escuela francesa en las siguientes categorías: la vigilancia, la influencia y el llamado “lobbying”, constituyendo los anteriores una especie de “caja de herramientas”, que nos permitiría construir lo que en el informe Martre se denomina es un sistema de inteligencia o “modelo jurídico de economía global”.

⁵⁴ Dedijer o Devjer, al que nos referiremos de las dos maneras indistintamente.

⁵⁵ *Op. Cit.*: MARTRE H. de CLERC P., HARBULOT C. (1994), FRANCE « Intelligence économique et ... », Commissariat général du plan, Ed.: La Documentation française, Février 1994, 167 p.

El modelo pues que propone la Escuela francesa se apoya básicamente en la permanencia de las prácticas y en la continuada puesta punto de las técnicas (y de las estrategias) que se quieren poner en funcionamiento; esta definición desarrollada por la Asociación Francesa para el desarrollo de la IE se aproxima a las referencias conceptuales de Bullinge relativas a la noción de "sistema de armas" que tiene la inteligencia económica.

Una definición que considera la IE como un conjunto de subestructuras que se articula finalmente como un sistema coherente, compuesto de un conjunto de autores y de una panoplia tecnológica de información, y de comunicación; se trata en definitiva de un sistema de "armas" cuya estructuración y lógica no son quizás ni explícitos ni precisos, pero que en sí mismo puede ser "consistente".

Esta explicación podría ser particularmente interesante si pudiéramos identificar partes más precisas, y determinar la lógica de su funcionamiento; podríamos intuir que estos subsistemas (atendiendo a las ideas de los pensadores franceses) son: la vigilancia, el lobbying, el benchmarking, la contrainteligencia económica, la información, la memoria y los modelos lógicos de análisis, en general.

Otro concepto que singularmente la escuela gala propugna es el de la inteligencia colectiva, que para Bahouka-Débat constituye una aproximación en el plano teórico a la posible referencia conceptual para el desarrollo de actividades de IE.

En realidad con la aproximación de la inteligencia colectiva nos referimos a un fenómeno en el que la inteligencia desempeña una función de "*diapasón*", que con la "debida resonancia multiplica el potencial de la organización"; dentro de ese espacio meta dimensional de la IE "la información es explotada" en un espacio sinérgico que permite un tratamiento global y coherente de la situación.

Según este, lo que propone la IE es un tratamiento secuencial de los problemas que comienza por simplificar el problema, y optimizar su tiempo de tratamiento, y que después busca las soluciones más idóneas (donde la parte de incertidumbre residual no es grande y no tiene otra alternativa que la de ser

extremadamente reactiva). Se trata de un metamodelo de IE inspirado posiblemente en el modelo de Schwartz (1994) que se aplica a los sistemas no aislados, no lineales y autoorganizativos, (Bertacchini, 2000).

Según estos autores el análisis sistémico que es realizado por la IE, responde a los criterios de interacción, organización, globalización y de complejidad. Además la IE realiza sus estudios desde el punto de vista de un sistema que tiene tres planes de actuación generales: individual, el plan lógico y el plan de las sinergias⁵⁶.

El plan individual comprende todos los dispositivos técnicos y humanos de la organización. Las herramientas y los modelos combinados de manera óptima que permiten la producción de información dentro de la organización. La IE es considerada en este sentido como un factor de evolución de las competencias individuales.

En el plano lógico o relacional se determinan los informes de colaboración que se establecen entre las diferentes agencias o entre los grupos de trabajo. Esos espacios de colaboración y de interacción permiten producir el conocimiento dentro de la organización. En el plano de las sinergias el modelo francés propone la generación de beneficios derivados de la acción colaborativa de las organizaciones.

En definitiva, y como conclusión parcial a la evolución histórica de la Escuela gala, el modelo de IE francés realmente comienza a desarrollarse en el siglo XIX, aunque no se vertebra realmente hasta finales del siglo XX; debemos considerar además que en este primer modelo de IE tiene una influencia decisiva del modelo de Estado que existía por entonces, y sucesivamente, la singular “colonización y neocolonización francesa”. Aunque, el dispositivo de IE francés, tal y como lo conocemos hoy en día, aparece tras los informes

⁵⁶ HÉLENE M.: « *Les fondements politiques de l'intelligence économique* » Tesis doctoral, p. 53 (Ver bibliografía).

Carayon y Martre, que conservan la serie de enseñanzas obtenidas siglos atrás "como una reliquia útil que se puede utilizar". [...]

Figura 3



Aspectos relevantes en el modelo de inteligencia económica francés. Fuente: Recurso en red: [URL: <http://www.economie.gouv.fr/scie>].

Por otro lado, y en referencia al desarrollo general de todo este proceso, existen numerosas críticas sobre la manera en la que todo este avance conceptual fue acompañando a fenómenos históricos tan importantes como por ejemplo la así llamada "descolonización". Siendo el modelo de progreso unívoco (en el sentido de establecer una esfera geoeconómica, geopolítica y estratégica específica), el modo de reproducción de ideas existente por entonces aseguraba, en principio, el control de la "chasse gardée", es decir de los recursos materiales de lo que se conoció en particular como la « *Françafrique* ».

Es destacable que además existió otro contexto que favoreció la existencia de una IE en Francia, como fue el período conocido como los "treinta Gloriosos", que tuvo se expresión en el establecimiento de instituciones como el *Commissariat Général du Plan* (creado el 03 de Enero de 1946 por el Général de Gaulle para reconstruir el país), y que ha sido definido por pensadores como Edgard Pisani como un organismo "[...] especializado, adaptable en un tiempo y lugar, cuyas herramientas son la planificación y la previsión se correspondían

*perfectamente con el keynesianismo que fueron de plena aplicación para el estado francés condicionados por los conceptos de intangibilidad, permanencia, inenabilidad. Este sistema paradigmático y pragmático y le dejaba como preceptos fundamentales la gestión del cambio, la aceleración, la inmediatez en su momento, la anticipación, la emergencia de la economía del conocimiento, la sorpresa estratégica, la complejidad, la vigilancia estratégica la guerra económica*⁵⁷.

Las categorías de desarrollo a las que hacía alusión Pisani, podrían estar sugeridas por el “entorno”, en concreto por los signos de debilidad que habían precedido los movimientos de la ex URSS, y particularmente por los efectos que produjeron tras esa serie de cambios geopolíticos producidos en los años 90: los desequilibrios demográficos, la emergencia de las economías subterráneas, los juegos de las sociedades multinacionales, los riesgos informáticos, la emergencia de los poderes económicos..., formaban por entonces un universo de circunstancias inestable, e incluso “inquietante”...

En este transfondo intelectual se pone de manifiesto una posible evolución del concepto de IE en Francia (de manera similar a como ocurre ahora...). Particularmente, en medio de las dos crisis energéticas, y las crisis económicas, sociales y políticas que se sucedieron a finales de los 90, así como la serie de factores en base a los cuales se constituiría el denominado “pentágono de inteligencia económica”, que es realmente un modelo particular galo de IE; en ese sentido se sigue hoy en día produciéndose, paralelamente a todo ello, un proceso de erosión y pérdida de las posiciones económicas y políticas de Francia, que incluso situó a este país por debajo la media de UE (E. Delbecque y G. Pardini, 2007)),⁵⁸ se dieron pues una serie de circunstancias que motivaron, por necesidad y urgencia, el “renacimiento” de este concepto. El proceso de reafirmación para la configuración de una identidad propia de IE vino de la mano de distintas circunstancias,

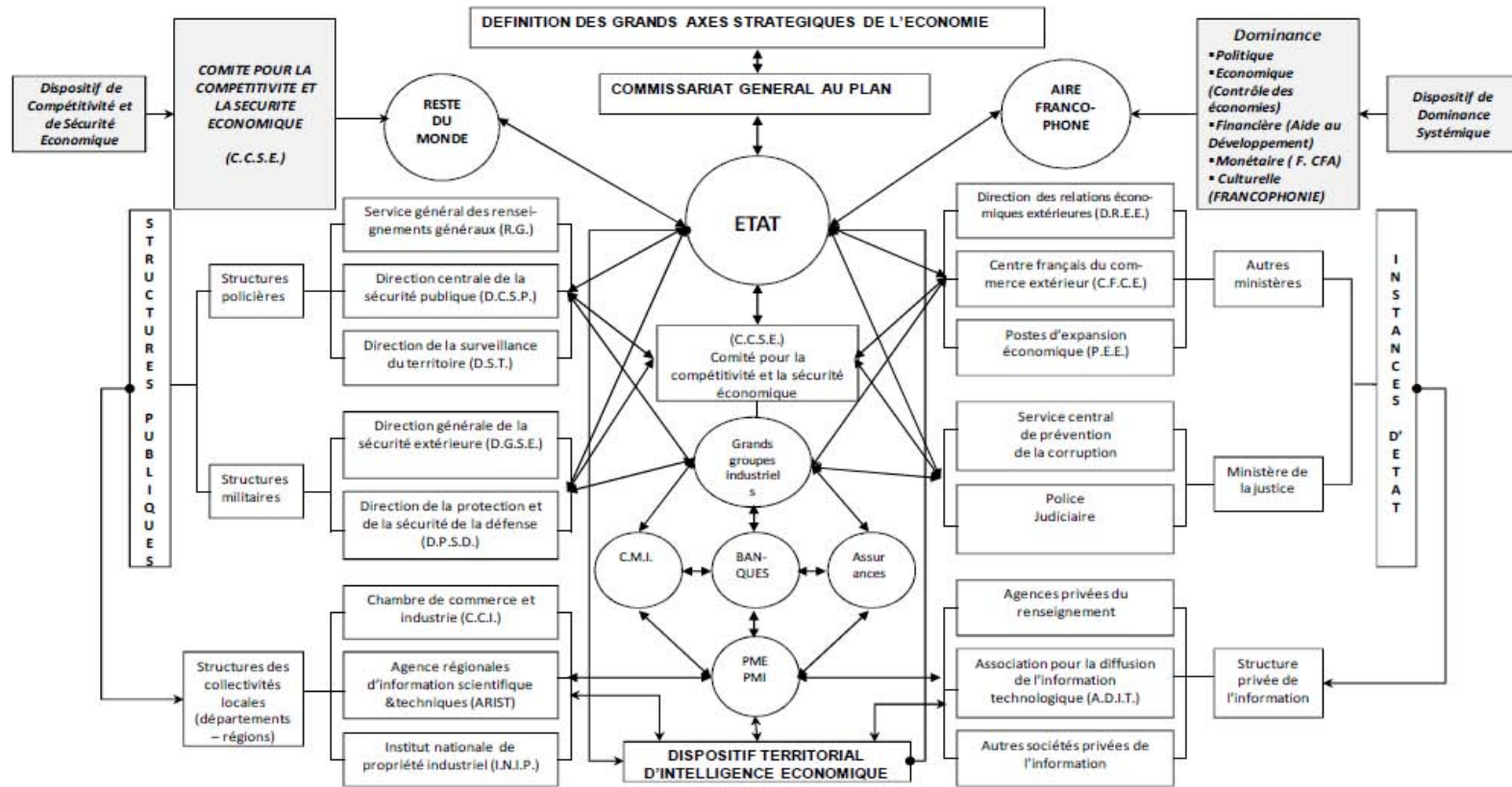
⁵⁷ PISANI E. (1996), « *Administration de gestion, administration de mission* » RFSP, 6 (2), p. 315.

⁵⁸ DEBELQUE E. y PARDINI G., *Op. Cit.* pp.: 74-87.

particularmente tal y como afirman *Michel Rocard* y *Edouard Balladur*: “[...] en aquellos tiempos en los que habría un intento de integración de la esfera pública y privada, que comenzó a evolucionar de nuevo tras la firma del informe *Martre*, y que dio parte a una reconfiguración del sistema de IE francés, cuya arquitectura quedó conformada tal y como aparece en el esquema siguiente [...]”.⁵⁹

⁵⁹ Recurso en red : [<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics>], Consultado en red, Diciembre 2012.

Figura 4



Sistema histórico de IE francés. Fuente: Armand Bahouka Debat.

Simultáneamente, y en lo relativo a la reforma institucional que acompañó a esta evolución de unión de lo público y lo privado, un acontecimiento tremendamente relevante fue la puesta en marcha del llamado *Comité pour la Compétitivité et la Sécurité Economique (C.C.S.E.)*, que fue situado bajo la autoridad del primer ministro con la finalidad principal de obtener sinergias entre los sectores público y privado.

La opción que había elegido el Estado Francés estaba basada, en esta ocasión, en una serie de intereses comunes del país (y de las empresas); el Estado, por entonces, trataba de traducir su voluntad primigenia en definir una auténtica estrategia económica en una serie de acciones concretas con la finalidad de movilizar los medios colectivos para asegurar la prosperidad de la nación.

Por otro lado, otro factor que motivó el desarrollo económico, fueron las constantes mutaciones del entorno (a las que ya hemos hecho referencia), y que provocaron la existencia de nuevas inversiones (diversas y variadas) dentro del campo de la investigación y desarrollo (de las tecnologías de la comunicación e información principalmente).

El informe Carayon fue un documento que, como mencionamos anteriormente, en última instancia proporcionó la referencia conceptual necesaria para crear un dispositivo de IE en Francia, y que estuvo basado desde mi punto de vista en cinco ideas principales:

1. La puesta en marcha de un auténtico plan holístico de IE.
2. La determinación de un plan de IE nacional (a nivel territorial).
3. El aseguramiento de los recursos calificados como esenciales (básicos para la supervivencia de la nación).
4. La participación en la competitividad a través del acompañamiento de las empresas para “la conquista de los mercados extranjeros”.
5. La definición del llamado “perímetro estratégico” a escala nacional, y de los “polos de competitividad”, para promover esa actividad en el país, será finalmente una de las más importantes actividades de todo este proceso.

2.1.4.2. La inteligencia territorial (IT).

La IE para la Escuela francesa se considera basada en la “[...] identificación de los desafíos vitales estratégicos, así como la definición de los medios y las modalidades de ponerlos en marcha, a fin de permitir a la economía francesa de ser competitiva y asegurar la cohesión social de la Nación” (Bullinge, 2003).

Se trata según Bahouka-Débat de “[...] edificar una estructura común pública / privada y la puesta en marcha de un sistema de información seguro al servicio de las empresas de la nación donde la formación en materia de IE a través del establecimiento de un marco de referencia territorial”⁶⁰.

Es destacable que el marco de referencia que se propone en la escuela francesa supone la capitalización del “*savoir-faire*” de los Estados en los dominios de gestión de los juegos geoeconómicos internacionales (con el fin de ponerlos al servicio de la competitividad de las empresas francesas).

En realidad, la inteligencia económica territorial es definida por la escuela francesa como una organización innovadora que mutualiza, y organiza, las informaciones y los conocimientos útiles para el desarrollo y a la competitividad, fijando su marco de actuación en un territorio físico en concreto donde esta desarrolla sus funciones para así satisfacer las necesidades de la “colectividad” (*collectivité*), entendida como una suma de cada uno de sus autores locales, físicamente presentes, o incluso distantes, que tienen un punto de referencia común en este supuesto territorio.

Yann Bertachini la ha definido singularmente como “[...] un proceso operacional antropológico regular y continuo, que es iniciado por los actores locales, que se

⁶⁰ BAHOUKA-DEBAT A. (2011), Tesis doctoral: *Appropriation et mise en oeuvre de l'intelligence et de la securite economique dans le context de la economie congolaise. Une plateforme experimentelle, la direction generale de l'economie*, Coordinador: SILEM A., Conservatoire Nationale des métiers et des arts, Paris, 2011, 19 Janvier, 196 p.

apropian de los recursos existentes transformando el sistema territorial en determinadas capacidades para la ejecución de proyectos"⁶¹.

De hecho la inteligencia territorial puede ser asimilada, con matices, a la "territorialidad" que consiste en la apropiación de los recursos (humanos, materiales, conocimiento, físicos...) de un territorio en concreto y las transferencias subsiguientes a otra categoría distinta de actores (locales).

"La Inteligencia territorial lo que busca es dinamizar las dinámicas locales favoreciendo la creación de actividades de empleos y convertirse en gerente de la diversidad de diferentes entidades mediante la creación de redes.

La conquista de posiciones internacionales por las regiones y las PYMES, los mercados emergentes, invertir en la creación de redes de excelencia y cooperar con la totalidad de los actores del dinamismo territorial (las Universidades, laboratorios, asociaciones, profesionales, organismos consulares, distintos servicios del Estado...)".

La inteligencia territorial en el plano material se desarrolla a partir de un proceso de "descentralización efectiva" de los territorios mencionados (que podríamos cuestionar si existe en el centralista Estado francés); además, *en el plano humano* la inteligencia territorial puede crear riqueza para el hombre en un sentido más general, por implicar a actores muy dispares.

La realidad en la que desarrolla esta disciplina se ve influenciada por la globalización, donde la "territorialidad" se convierte en un objeto del pasado, inoperante en los términos en los que fundados en la singularidad de una determinada región (o comarca) se basaba el posible desarrollo económico de la misma.

⁶¹ BERTACCHINI Yann (2004), "Concertation territoriale et politique territoriale concertée", mémo Laboratoire LePont Université de Toulon et du Var, Recurso en red: [http://isdms.univ-n.fr/PDF/isdms5/isdms5a32_bertacchini.pdf].

Esta circunstancia tiene quizás dos excepciones: la primera se da en aquellos sitios donde existe una particular acumulación del conocimiento (Silicon Valley, en EEUU, sería un posible ejemplo) y en donde las sinergias buscadas con la territorialidad tendrían sentido; la segunda singularidad es la derivada de la existencia de unos territorios con unos factores políticos, culturales y materiales que podrían ser integrados singularmente (España, como Estado-nación, podría ser otro llamativo ejemplo).

Estas ideas recuerdan en cierto modo a las que propugnaba Gardner relativas al error que supone aceptar el concepto “universalism” o “universalismo” como una idea que nos hace olvidar las instituciones consideradas como universales, como un sustituto de la cooperación en un plano bilateral o regional (Gardner, 1980).

Existen varias aproximaciones (que no son exclusivas sino más bien complementarias) al concepto de territorialidad: la economía de investigación, la economía del conocimiento y el desarrollo de las TICs, o tecnologías de la información son ejemplos de estas contigüidades.

Una economía de investigación mezcla de una serie de actores individuales, empresas, organizaciones, y metaorganizaciones propulsadas por redes de investigación virtuales (internet, comunidad practicas...) en los sistemas relacionales.

Una economía del conocimiento que supone la creación de valor con una serie de actores innovadores (tecnológicamente con medio de la sociología) y de desarrollo del capital intelectual (con una dimensión humana), que produce el desarrollo del capital científico a partir de los trabajadores del conocimiento, que se vuelven pues, o asumen al menos un rol dominante.

Las tecnologías de la información que introducen en los territorios lógicos las oportunidades un tanto paradójicas, dado que “todo” adquiere una dimensión que trasciende el espacio físico; el ciudadano en este sentido ya aparece unido a una serie de comunidades virtuales, de intereses, de prácticas, ingeniosas, y también democráticas y participativas.

La inteligencia territorial nos muestra una forma de desarrollo regional o incluso local que contribuye en definitiva a la conformación o estructuración económica del territorio tratado, en este caso el Estado francés.

2.1.4.3. La dimensión distribuida de los actores de inteligencia.

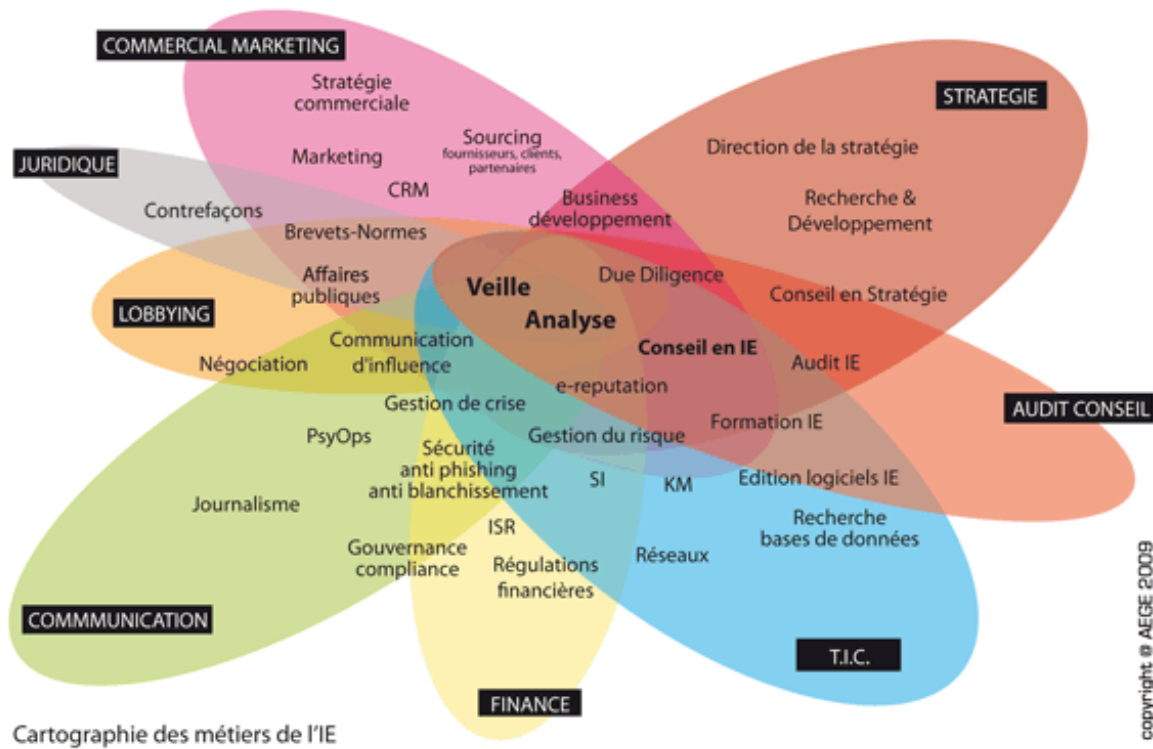
La inteligencia territorial (IT) aparece como una construcción, un artificio, que depende de la voluntad, del proyecto de los actores. Esos actores pueden tener sus ideas, sus contenidos de una gran variedad, pueden ser muy diversos, originales, virtuales, y al mismo tiempo tradicionales.

El sentido general convierte el territorio el vector de una unión de las dinámicas “virtuales globales” y de nuevas fuentes de recursos naturales, lo humano, sus fantasmas, su *consuetudo*, su historia, los personajes, los intelectuales, todos pretenden crear conocimiento para poder responder a las necesidades de la sociedad y así promover un desarrollo sostenible.

La constitución de una inteligencia colectiva es la la esencia de la definición final de un proyecto de inteligencia territorial.

Se trata de hacer crear una inteligencia colectiva activa, transformadora, una capacidad de acción inteligente (comprensión creativa) que no está condicionada por la proximidad física, o por las apariencias de las proximidades sociales, familiares, profesionales, comunitarias, una capacidad que les “sobrepasa” y que a la vez les une.

Figura 5



Cartografía de los asuntos de IE. Fuente: [URL: www.hrie.gouv.fr], consultado en Noviembre 2012.

Esta aproximación tiene su aplicación en los nuevos campos de movilización de la IE, que normalmente aparecen ligados a los métodos del *Knowledge management*; se trata pues de manera general de un proceso “de adquisición del conocimiento”, pero también “de aprendizaje de la gestión” del mismo.

La observación sociológica, las costumbres y los proyectos de esta sociedad, la uniformidad que tienen las estadísticas, y las cifras oficiales, promocionan el marco de desarrollo de la IE; realmente de lo que se trata es de profundizar en las colectividades humanas, en las singularidades territoriales, se trata de observar las oportunidades que ofrecen los territorios en el contexto de las nuevas tecnologías, pero también igualmente de las colectividades humanas que lo componen.

Es posible pues poner en funcionamiento un sistema de vigilancia, de observación y de establecer redes de expertos, redes de conocimiento, todo ello en definitiva en beneficio directo de la sociedad...

El desarrollo de la IT se ve influenciado hoy en día, de manera particular, por la evidencia de que la crisis económica actual interviene en mayor o menor magnitud en todos los países de la tierra, positiva o negativamente, y que la competición económica se ha convertido *demun* en un fenómeno global.

Exportando más productos, servicios y conocimientos en todo el mundo cada nación intenta ganar este nuevo tipo de guerra, donde las “víctimas” pueden ser, y son, las empresas (con consecuencias directas en el empleo y en el producto nacional bruto de cada Estado-Nación).

Como decía E. Luttwak, la IE es la continuación a “[...] las estrategias diplomáticas y militares utilizando estrategias comerciales y económicas”⁶². Es posiblemente un “combate” en el que no hay lugar para los “más débiles” y para los que tienen “lagunas”, o simplemente para los que no han adaptado sus estructuras nacionales de administración económica a esta difícil situación.

⁶² LUTWACK E. (1995), “*Great powerless days*”, Times literary supplement.

Hace falta reconocer a las comunidades y a las empresas emprendedoras, se trata de explotar la capacidad que ofrece la red de IE, y que propuso crear esta escuela en los informes Martre y Carayon. Una serie de ideas que son plasmadas singularmente en la arquitectura y en las ideas que proponen Eric Delbecque et Gérard Pardini, como mencionamos.⁶³

2.1.4.4. El caso francés de IT.

La existencia de un modelo económico en Francia no es exclusiva del Estado francés, existe una parte muy importante en todo este proceso que es parte o implica directamente a la así llamada "comunidad empresarial".

El aspecto teórico pretende predesignar o establecer un conjunto de prácticas, técnicas, metodologías que pueden ser utilizadas por las empresas y cuya conceptualización es necesaria previamente al establecimiento de un SIE (Sistema de inteligencia económica).

Esta apreciación es realizada por autores como Porter (un autor que evidentemente es perteneciente a la escuela anglosajona la cual está orientada al negocio, o bussiness) que tienen una idea diferente a la de la Escuela Francesa⁶⁴ que, sin embargo, propone una mezcla estratégica particularmente diferente, quizás más en consonancia con la escuela sueca (que pudiera ser una referencia en esta materia), ofreciendo una orientación hacia los temas sociales.

⁶³ DEBELQUE y PARDINI, *Op. Cit.:* pp.: 71-87.

⁶⁴ PORTER M. (1987), "*From Competitive Advantage to Corporate Strategy*", Harvard Business Review, Mayo-Junio p. 44-59.

Figura 6



Organización IE. Fuente: Gobierno francés. República francesa.

Como afirma Nicolas Negroponte: “la sociedad de la información ya forma parte del pasado porque estamos entrando en una nueva civilización [...]”⁶⁵. Quizás empecemos a deber ser conscientes de que estamos al principio de un proceso que exige una verdadera revolución cultural en la intencionalidad de nuestras acciones, basado en la confianza mutua a la que, la mayoría de nuestros conciudadanos, sobre todo los profesionales de la inteligencia de Estado, se adaptan con dificultad. Esta idea está también relacionada con el comienzo de la era colaborativa que menciona en su obra Rifkin (2008).

Más que un conjunto de métodos y de técnicas, la inteligencia económica es sobre todo para la escuela francesa un “estado de ánimo” que tiene una característica especialmente relevante: la apertura hacia el mundo, la vertiente exterior, quizás fundamentada en hacer mutua la experiencia y los conocimientos, puestos al servicio de la colectividad. Nos encaminamos en ese sentido pues a una aproximación más social al concepto de IE.

⁶⁵ NEGROPONTE N. (1995), “*El Mundo Digital*”, Traducción de Marisa Abdala. Barcelona, Ediciones B, 284 pp.

Es una referencia para otras corrientes de pensamiento, en particular, como veremos, para la Escuela Sueca representada por Stevan Dedvjer, que es también pionera en la aproximación social a la IE, donde conocimiento e inteligencia están muy relacionados, y que realmente es un “acercamiento” intelectual importante e interesante (y muy “centrado” en los problemas sociales de diferentes comunidades), lo cual resulta particularmente llamativo⁶⁶ a menos para el autor de esta obra.

Dentro del proceso de desarrollo de IE, la doctrina de IE francesa tiene su penúltimo hito en el citado informe Gallois (del año 2012), donde se propone un escenario de actuación para la doctrina, y la acción, de la IE gala.

En definitiva, la aportación de la Escuela francesa a la teoría de la IE es reciente, aunque al mismo tiempo verdaderamente interesante porque ofrece una aproximación novedosa y original en la materia basada en ideas como la inteligencia social, la territorialidad, el papel que el Estado toma en todo este proceso..., que se considera son particularmente interesantes en un entorno conceptual dominado, como veremos, por las ideas de la Escuela anglosajona.

Además esta aproximación, culturalmente, se estima podría ser más fácil de asimilar por el Estado y las empresas españolas (caso que se utilizara como referencia para desarrollar un sistema de inteligencia económica nacional propio).

¿Es España un país africano o europeo en materia de IE?

Normalmente cuando estudiamos en España la IE analizamos a países más “desarrollados” económicamente que el propio, es una evidencia que quizás sorprende pero que considero es inicialmente “cierta”.

⁶⁶ CLERC P., (2008), « *L'intelligence sociale: Nouveau territoire de l'intelligence économique?* » en « *Les nouveaux territoires de l'Intelligence Economique* » IFIE EDITIONS ACFCI, p.103.

La aproximación es quizás adecuada pero no “suficiente” para entender el proceso de vertebración de la IE de los países que nos rodean. Una pregunta que debe realizarse al respecto es si todo este proceso de avance y desarrollo de la IE es global, o solamente se produce en los países “más avanzados económicamente”. En ese sentido, podríamos cuestionarnos: *¿Qué ocurre actualmente en relación a este tema en nuestros “vecinos del Sur”?*...

Quizás pueda ser sorprendente esta aproximación pero desde mi punto de vista se justifica por que el avance de la IE en España, y en algunos países de África, ha podido ser, al menos en el plano temporal, y aunque resulte sorprendente, bastante “similar”...

« *¿Quel est l'état de l'art en matière d'intelligence économique en Afrique?* ». Esta es la pregunta que le hicieron en 2009 al director de la organización africana de inteligencia económica (OAIE) en una entrevista el 15 de Mayo de 2009⁶⁷. Una cuestión que, en nuestro país, me hace recordar las palabras de S. Roldán tan solo dos años antes⁶⁸.

Esta cuestión empieza a poner de relieve el comienzo del desarrollo de sistemas de IE en países de África, especialmente en países como África del Sur, Argelia, Túnez, Marruecos y Senegal: “[...] *ce dernier fit remarquer qu'au-delà du fait qu'un soupçon de formation en IE commençait à poindre ici et là en Afrique notamment en Afrique du Sud, en Algérie, en Tunisie, au Maroc et au Sénégal (2009) notamment, dans l'ensemble du continent, concernant ce domaine particulier, tout reste à faire [...]*”⁶⁹.

Particularmente los asuntos de IE han sido impulsados a través de diferentes actividades académicas e intelectuales como por ejemplo el así llamado FIED⁷⁰

⁶⁷ *Op. Cit.* BAHOUKA-DEBAT A. (2011), Tesis doctoral: “*Appropriation et mise en oeuvre de l'intelligence et de la securite economique dans le ...*”, Janvier, p. 64.

⁶⁸ Véase pp.: 23-32 de esta tesis.

⁶⁹ Ídem p. 67.

⁷⁰ Recurso en red: [URL: <http://www.sopel.org/fied///>]. Consultado Diciembre 2012.

(*Fórum d'intelligence Economique et Development*) organizado por SOPEL, en concurrencia con el Banco Mundial, y que tuvo lugar en Dakar en 2008.

El segundo punto de desarrollo son los numerosos trabajos de investigación realizados sobre esta materia en el África subsahariana; ese esfuerzo de investigación, motivado en gran parte por la ausencia de un punto teórico y conceptual sobre el que construir un modelo propio⁷¹, plasma el interés que este tema suscita en esta región del mundo (posiblemente como en España...).

El tercero es relativo a la formación en materia de IE. Precisamente y de manera general es de los países europeos de donde se ha recibido la formación para progresar en el conocimiento de esta disciplina de las ciencias económicas⁷².

En ese sentido, es a partir de 2011 cuando empieza a existir personal "oriundo" formado en estos asuntos, fundamentalmente proveniente de Francia (de la Escuela de Guerra Económica), siendo quizás Marruecos el país africano a la cabeza de todo este avance. Un proceso de creación intelectual que se vertebra a través de la creación de escuelas propias en países africanos, por ejemplo, ya en 2009, el Presidente Sassou Nguesso creó en Congo una Escuela de IE en el cuadro de la CEEAC⁷³.

Dentro de las diferentes aproximaciones a este tema por parte de los países del Sur, las ideas de Aminata Diallo sugieren la investigación en dos campos

⁷¹ Recurso en red: [URL: <http://gwethguy.wordpress.com/2008/02/10/guerre-economique-geostrategie-des-puissances-la-nouvelle-course-al%e2%80%99afrique-des-etats-unis/>], Consultado en Marzo 2012.

⁷² HARBULOT C., disponible en: [URL: <http://www.infoguerre.fr/edito/intelligence-economique-au-senegal/>]. En España la primera cátedra de inteligencia, que no de IE, fue creada en el año 2005 en una Universidad pública española, los asuntos de IE tardarían en desarrollarse unos dos años más tarde dentro de esta institución y otras.

⁷³ La CEEAC incluye a doce países del África Central: Congo-Brazzaville, la República Democrática del Congo, Camerún, Chad, Gabón, República centroafricana, Guinea Ecuatorial, Angola, Santo Tomé y Príncipe, Ruanda y Burundi.

posibles: el primero surge de la necesidad de realizar una reflexión sobre su esquema de IE (y de pensar los fundamentos teóricos en los que basar su acción); el segundo es fundamentalmente e intrínsecamente un análisis dirigido a estudiar una materia estratégica al servicio del desarrollo económico y social (que deberá materializarse en una serie de políticas públicas basadas en un concepto teórico más general como es el de la “transculturización”, entre otras).

Algunos autores como Bahouha-Debat (2011) sí que afirman que la no definición de un concepto adecuado y la no materialización en estructuras adecuadas pueden provocar el fracaso del SIE, en África, en concreto⁷⁴.

Recientemente la página oficial de IE gala ha publicado un informe sobre la evolución de la IE en el Magreb, una zona de evidente influencia cultural francesa, donde, de manera similar a la zona subsahariana, se afirma que el avance de la IE en esta zona, particularmente en el país más desarrollado de esta zona (nuestro vecino Marruecos) se ha producido a partir de 2006.

Singularmente esta afirmación recuerda el avance producido en nuestro país a partir de 2005; es entonces cuando en Marruecos, se crea la Asociación marroquí de IE (AMIE)⁷⁵, un centro de vigilancia estratégica, CVE (“Centre de Veille Strategique”), a nivel gubernamental, y se han llevado a cabo iniciativas como la creación del IRES (“Institute royal d’études strategiques”) que han plasmado el interés gubernamental en la materia. Igualmente se han creado distintas instituciones no públicas relacionadas con el desarrollo del asunto como por ejemplo FINCOME (*Forum International des Compétences Marocaines à l’Etranger*).

Siguiendo el esquema francés, Marruecos ha procurado establecer una red territorial de desarrollo económico que, en definitiva, y finalmente, nos muestra el gran avance de la IE que se ha producido en nuestros vecinos del Sur.

⁷⁴ Además este autor profundiza en otros asuntos interesantes como son el concepto KITEMO, proveniente de la tradición bantoue, y el M’BONGUI, una verdadera alternativa a la “war-room” francesa y anglosajona.

⁷⁵ AMIE: Siglas del francés; Association marocaine de l’IE. Asociación francesa de IE.

Algo parecido a lo que ha ocurrido en España, Nación que hasta hace no muchos años era un país poco desarrollado económicamente, como podemos ver en esta foto, por ejemplo, un país en el que el desarrollo industrial y económico se produjo no hace muchos años de la mano de sectores como la construcción, el turismo y los servicios, en última instancia. Una Nación con muchos puntos en común con otros países, en este caso, del Norte de África.



76

2.1.5. La escuela anglosajona.

Las ideas sobre las que asienta el desarrollo económico, político y militar de las naciones anglosajonas en los siglos XIX y XX son múltiples y diversas. Desde

⁷⁶ En algún punto de España bien entrados los años 50 ¿Es España África o Europa?...

mi punto de vista, existen diferentes vertientes para realizar la aproximación a este tema, aunque considero que una de las más acertadas viene de la mano de la estimación que el poder económico, y político, inglés o americano, viene derivado de la consideración de estos países como naciones eminentemente “marítimas”.

De acuerdo a este razonamiento, en particular con arreglo a las teorías de Mahan, materializada en una estrategia fundamentalmente naval, la evolución de la situación geopolítica desde mediados del Siglo XX, convirtió a EEUU en una potencia económica, política y militar⁷⁷.

“No es una casualidad que EEUU estableciera una cultura propia de IE [...]”, tal y como preconizan Harbulot y Baumard⁷⁸, afirmando que ello es debido al liderazgo de la economía de mercado, y la sistematización del conocimiento en un “cuadro” determinado a nivel nacional”.

Realmente todo este proceso de desarrollo de una estructura económica comenzó en los países anglosajones al comienzo de la revolución industrial, a finales del siglo XIX; en aquel momento la instrumentalización del poder marítimo para lograr los fines de la economía de mercado, vertebrado a través en una estrategia expansionista (económica y militar) aupó a la nación americana como primera potencia económica: *“Una potencia marítima en primer lugar promueve el comercio sobre las rutas más ventajosas; y una potencia militar siempre sigue al comercio, para ayudarlo a progresar y para protegerlo”*⁷⁹.

⁷⁷ BESSON y POSSIN (2001), « *Du Renseignement à l'Intelligence Economique* » 2ª Ed. Dunod p.335.

⁷⁸ HARBULOT C. y BAUMARD P. (1997), « *Perspective historique de l'Intelligence Economique* » p. 5 (Revue IE N°1) Recurso en red: [URL: http://www.ege.fr/download/16.perspective_historique.pdf].

⁷⁹ MAHAN A, (1987), “*The Influence of Sea Power upon History*”, 1660-1783. Little, Brown & Co, New York 1890, Dover Publications, ISBN: 0-486-25509-3.

En sus libros, el almirante Mahan trataba de explicar de donde provenía el prestigio y la fortaleza del Imperio británico, concluyendo sus razonamientos afirmando que podía encontrarse la respuesta en la adquisición por parte de los británicos de la supremacía marítima, gracias a lo cual se aseguró: (1) un comercio exterior próspero; (2) una muy buena y eficiente marina mercante capaz de apoyar dicho comercio; (3) una potente marina de guerra que podía ir en defensa de los barcos de comercio allá donde se lo necesitase; (4) una serie de bases marítimas en donde los navíos podían reabastecerse o ser reparados, y también por cierto, (5) una serie de territorios coloniales que podían proporcionar las materias primas que necesitaba la industria de la metrópoli, así permitiendo satisfacer las necesidades más exigentes de los mercados de consumo en cuanto a productos finos y/o exóticos.

Opinaba Mahan que estos cinco elementos a la vez eran complementarios e indispensables para asegurar la prosperidad y la supremacía del país, ya que sin ellos, o sin algunos de ellos, una nación inevitablemente quedaba en inferioridad de condiciones, y sin posibilidades de obtener la "eficiencia y los rendimientos" que eran de desear. EEUU unió esta estrategia al desarrollo tecnológico e industrial logrando colocarse a la vanguardia del desarrollo económico mundial tras la II Guerra Mundial, posteriormente⁸⁰.

Por cierto, y en cuanto a adquisiciones, Mahan no recomendaba la anexión de cualquier territorio, sino que era definitivamente selectivo: decididamente no era partidario de la adquisición de Guam, de Filipinas, y de ninguna isla al oeste de Hawái; y en el Caribe, estaba poco interesado en Cuba, Haití, o Puerto Rico, islas todas ellas muy pobladas, pues prefería Hawaii "[...] así como una de las Indias Occidentales Danesas, el control de la zona de un canal transoceánico, y el alquiler de al menos un buen puerto en América Central o América del Sur".

⁸⁰ GONZALEZ MARTÍN y AZNAR MONTESINOS (2010), "La visión como parte de la estrategia". Conferencia sobre *Elementos para la elaboración de una estrategia*. XI CEMFAS, CESEDEN. Madrid.

Actualmente la estrategia de seguridad nacional o Gran Estrategia es definida en EEUU como “[...] *the art and the science of developing and using the diplomatic, economic and international powers of a nation together with its armed forces during peace and war to secure their natural objectives*” (DOP; JP 1-02,2001), una idea que no deja de recordarnos las tesis de Mahan (en particular a la importancia de la acción coordinada de diferentes actores, en el ámbito exterior, y en el logro del desarrollo económico).

El proceso de industrialización y desarrollo de los siglos XIX y XX en EEUU fue impulsado básicamente por tres elementos, el proceso de innovación y de desarrollo tecnológico, el proceso de transferencia del conocimiento por la mano de obra cualificada venida de Europa, y la división de las tareas industriales.

Profundizar en el desarrollo del conocimiento se convertía en indispensable para consolidar todo este proceso de cambio. Un hito en toda esta dinámica de desarrollo y promoción intelectual fue la creación del Franklin Institute como institución dedicada a la investigación (1826 -1838).⁸¹

La fundación de este patronato determina la voluntad de evitar la intervención administrativa a favor de otros procesos, como por ejemplo el de reagrupamiento de las fuerzas industriales. Particularmente, la investigación a la que aludimos, y la promoción del desarrollo comercial e industrial en esta época en EEUU, se realiza en cinco instituciones: La Sociedad americana civil de Ingenieros, la Academia de West Point, el Gobierno federal, las empresas y el Franklin Insitute (y su por entonces novedosa publicación en forma de revista).

El establecimiento de una estructura de IE en EEUU nace de la necesidad de encuadrar la gestión del conocimiento, el savoir-faire y de asegurar la promoción de la cultura estratégica e internacional, una serie de aspectos ya vislumbrados por los padres de la patria americana: Benjamin Franklin,

⁸¹ COULSON T. (1960), « *The first Hundred Years of Research at the Franklin Institute* », Ed. National Academy of Sciences.

Jefferson, Paine... como necesarios para afianzar la identidad nacional, y así poder convertir a EEUU en un país relevante en la esfera internacional.⁸²

De igual manera, y como en toda estrategia, no faltan las críticas, como por ejemplo las que afirman que estas ideas sobre la política y la economía determinan un cierto "unilateralismo" en la acción exterior e incluso pueden debilitar a largo plazo la cohesión interna de la nación (Gaddis, 2005).⁸³

Hoy en día, tras este largo proceso de evolución intelectual, y funcional, de sus instituciones en el campo de la promoción de sinergias en el ámbito económico, EEUU cuenta con dos sistemas especializados en seguridad económica y nacional⁸⁴. El primero es el Consejo de Economía Nacional que se encarga de desarrollar y promover las acciones de investigación, desarrollo, exportación, importación y diplomacia comercial. La seguridad económica es pues parte del esfuerzo comprensivo en distintos campos con influencia en la Seguridad Nacional.

Así pues, el Consejo de Economía nacional actúa con autonomía pero en coordinación con la segunda institución que tiene también cometidos en este ámbito de responsabilidad: el Consejo de Seguridad Nacional (Fojon y Arteaga, 2008).

En un cuestionamiento fundamental encaminado a colocarse en una situación favorable en el inicio del siglo XXI, la inteligencia, según Emily Goldman⁸⁵, se

⁸² M. COTTE (2005), *De l'espionnage à la Veille*, Presses Universitaires de Franche Comté, Op. Cit. p.: 294

⁸³ Un gran defensor de la *Gran estrategia*, de corregir sus errores y cambiarla cuando sea necesario.

⁸⁴ ROTHKOPF R., (2005), "*Running the World: The Inside Story of the National Security Council and the Architects of American Power*", Public Affairs, 554 p. ISBN 1-58648-423-0.

⁸⁵ GOLDMAN Emily O. (2001), « *New Threats, New Identities and New Ways of War: The Sources of Change in National Security Doctrine* ». Journal of Strategic Studies. Vol. 24, pp. 12-42.

convierte en un medio esencial para la puesta en marcha de las posibles estrategias político-militares pues contribuye a: la elaboración y definición del entorno, la adaptabilidad al anterior, y a la reconstitución de las fuerzas (de manera posterior a este análisis).

Para gestionar la incertidumbre, el gobierno norteamericano, inspirándose en el mundo de los negocios, ha elegido intentar modificar, o al menos influir, en el entorno conduciendo al sistema hacia una nueva configuración política-económica (recurriendo para ello a la innovación tecnológica y a la IE básicamente).

Sobre la articulación y funcionamiento de esta institución existen varios análisis, son destacables por ejemplo el de la comisión Hart Rudman sobre su composición y actividades (2001), y el de Chaix (1996) sobre el concepto de seguridad económica y la función que este desempeña en el mantenimiento del liderazgo en el sector de la defensa (y de la innovación en general).

La instrumentalización de la inteligencia y la vigilancia económica a través de lo que podemos denominar la función pública tiene en esta escuela y otras diferentes aproximaciones; por ejemplo, en 1980, Roland J. Edighoffer afirmaba que la planificación no tenía la facultad de “las discontinuidades del entorno” y las posibles sorpresas estratégicas; en cuanto a este tema, y de manera opuesta, Igor Ansoff insistía sobre “la necesidad de articular un vigilancia estratégica del entorno “para poder al responder al desafío que supone la existencia de incertidumbre [...]”⁸⁶.

En relación con este asunto, haciendo un paralelismo que pretendo afortunado de este tema con el planeamiento de las campañas militares, y en relación a las circunstancias en que se desarrolla la guerra moderna, existe la previa planificación y definición de la llamada “línea operaciones”, es decir un conjunto

⁸⁶ BUENO CAMPOS y otros, (1993), Ensayo Fundamentos teóricos de la dirección estratégica, p. 5, Recurso en red: [http://www.uv.es/rseapv/Anales/93_94/A_Fundamentos_teoricos_de_la_direccion.pdf], Consultado en Junio 2013.

de actividades interrelacionadas que nos dirigen a los objetivos que nos hemos marcado en general, y que nos permiten obtener el éxito.

En concreto, entre estas líneas de operaciones, el planeamiento militar suele determinar una específicamente relacionada con la guerra del "mando y control", y más concretamente por las distintas acciones relacionadas con el "dominio de la información"⁸⁷, (a las que quizás pomposamente, y siguiendo un acuerdo con nuestros aliados, denominamos de esta manera). De igual manera en el campo de la economía esa confrontación se produce animando a un Estado Nación a proteger sus activos estratégicos⁸⁸, las verdaderas fuentes de su conocimiento, sus capacidades competitivas y de innovación.

Los anglosajones, en general, ya sean ingleses o americanos, pero también los japoneses y los rusos, han desarrollado esta aproximación utilizando diferentes enfoques, hasta el punto de que, según ciertos expertos, éste campo de actividad representa hoy más del 50% de su actividad en detrimento o en complemento de los otros sectores⁸⁹.

Realmente, es a partir de los años 60 cuando en EEUU el concepto de IE se desarrolla en este país a partir de una obra titulada "*Organizational Intelligence: Knowledge and Policy in Government and Industry*" (Harol Wilesnky)⁹⁰ que sienta las bases del desarrollo conceptual posterior en base a las siguientes premisas:

⁸⁷ WALT E. (1998), *Information Warfare Principles and Operations*, Artech House, ISBN 0-89006-511-X.

⁸⁸ CAPDEVIELLE C., Recurso en red: [URL: <http://www.voltairenet.org/article136146.html>].

⁸⁹ JUILLET A., (2006), Principios y aplicación de la inteligencia económica, [URL: http://www.intelligence-economique.gouv.fr/IMG/pdf/Article_Alain_Juillet_pour_revue_espagnole.PDF].

⁹⁰ WILENSKY H., (1967), "*Organizational Intelligence: Knowledge and Policy in Government and Industry*", New York, Basic Books.

1. Las estrategias colectivas de cooperación (entre gobiernos y empresas) en la producción de un conocimiento para la defensa de las ventajas competitivas en el mercado, son convenientes (atendiendo a una consideración pragmática de la economía).
2. Es muy destacable, y relevante, la importancia del conocimiento en la economía y la industria, como posible motor e impulsor del desarrollo y del cambio.

Para introducir la noción de IE Wilensky identifica parcelas de desarrollo de valor añadido en este tema (que permiten la evaluación continua de información de cara a la consecución de los objetivos estratégicos):

- a) El grado de competición en general del entorno.
- b) El grado de dependencia de la organización en el propio sostenimiento interno.
- c) El grado en que las operaciones internas, y externas, pueden ser objeto de una posible racionalización.
- d) La estructura de la organización, la heterogeneidad de sus miembros, la diversidad de sus cometidos y la centralización de su sistema autoritario.

Muy probablemente Wilensky eligió el título « *Knowledge and Policy in Government and Industry* » para poner de manifiesto la circunstancia, posiblemente evidente para el lector, que la IE no es un proceso de acumulación de información, sino más bien producción de conocimiento, por el gobierno y las industrias, realizada dentro del cuadro de las estrategias colectivas.

Se trata de una serie de competencias relacionadas en el ámbito de la “interpretación” (*interpretation skills*) que son la materia “concurrential” y estratégica, y donde seguramente las rigideces del tipo estructural (jerarquía, burocratización...) son las dificultades más grandes con las que se puede encontrar.

El tipo de propuestas del establecimiento de una relación lateral de coordinación entre individuos, empresas, Estados... (dado el Estado actual de

las comunicaciones), parece una propuesta más adecuada para lograr nuestros objetivos que la jerarquización de la economía que propuso Taylor, o la mera racionalización del modelo de negocio (que en su momento propugnó el gran sociólogo Weber)⁹¹.

Este último elaboró sus teorías en primer momento definiendo los criterios operativos, y los supuestos activos de la racionalización del ferrocarril, basando su pensamiento en una serie llamativas ideas:

- a) El establecimiento de una estructura piramidal en la que la autoridad fluye desde la cima hasta la base.
- b) La división de trabajo en base a una serie de tareas.
- c) Una política de promoción en la que los ascensos se basan en méritos o criterios objetivos.

En estas condiciones el flujo productivo avanza en la medida en que, sin perder el control de las operaciones, estas avanzan metódicamente: “[...] *los católicos participan también en menor proporción en las capas ilustradas del elemento trabajador de la moderna gran industria. Es un hecho conocido que la fábrica nutre las filas de sus trabajadores más preparados como elementos procedentes del pequeño taller, en el cual se forman profesionalmente, y del que se apartan una vez formados; pero esto se da en mucha mayor medida en el elemento protestante que en el católico, porque los católicos demuestran una inclinación mucho más fuerte a seguir en el oficio en el que suelen alcanzar el grado de maestros mientras que los protestantes se lanzan en un número mucho mayor a la fábrica, en la que escalan los puestos superiores del proletariado ilustrado y de la burocracia industrial*”⁹².

⁹¹ WEBER M. (2003), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, pp. 30-75.

⁹² *Op. Cit.*: p. 42. En realidad Weber propone que *La adquisición del dinero es casi el valor supremo de la vida. El ejercicio constante de una profesión* —el trabajo— es una manera tan privilegiada para adquirir el dinero, que se presenta varias veces como fin, no como medio. *Racionalidad*. Es el trabajo que busca las maneras más adecuadas para obtener la máxima

Taylor en esta línea argumental afirmaba que la forma de optimizar la eficiencia del trabajo era separando el pensamiento de la acción: “*el trabajo de todo trabajador está totalmente planificado por la dirección de la empresa [...]*”⁹³.

Todas estas teorías se considera han sido superadas en la medida que la IE, al menos en el alto nivel, pretende unir el pensamiento a la acción.

Continuando con la evolución histórica de este proceso, fue realmente, tras la definición conceptual hecha por Porter, cuando IE se comenzó a implantar en EEUU destacando posiblemente dos años clave:

- [1992], cuando Robert Gates, director de la CIA, anunció haber decidido, bajo las instrucciones del presidente Bush, sacrificar dos tercios de su presupuesto en investigar “la información económica”.

- [1996], cuando el presidente Clinton, cuya prioridad declarada consistía en defender los intereses económicos de Estados Unidos, creó el *Advocacy Center* para movilizar todos los recursos de la nación alrededor de los grandes contratos internacionales en los que participaba América⁹⁴.

Desde entonces, la inteligencia económica progresa en todos los países y las empresas que tienen la ambición de desarrollar su posición competitiva y asegurar su futuro. Como afirmó Jack Nye, presidente del National Security

cantidad de riqueza. Los protestantes, que son la mayoría de la población, «han mostrado singular tendencia hacia el racionalismo económico, tendencia que ni se daba ni se da entre lo católicos, en cualquier situación en que se encuentren.» *La austeridad*. Ella hace que se use mínimamente la riqueza acumulada. Aunada a las tres características precedentes, da lugar a una creciente acumulación de riqueza, o de capital por medio del ahorro.

⁹³ TAYLOR F. (1947), “*The principles of scientific management*”. Nueva York. W.W. Norton. Págs. 235-236. (Trad. Cast. Principios de la administración científica, Buenos Aires, El Ateneo, 1953).

⁹⁴ En la misma época, Japón decidía cambiar el nombre del célebre Miti por Meti al sustituir la palabra Industria por la de Economía.

Council, en la revista Foreign Affairs en 1996, "el que invierte en el desarrollo y el uso de las NTIC toma la delantera por los 25 próximos años [...]".

En este sentido pudiera pensarse que quizás, atendiendo a la evolución del pensamiento a la que hemos hecho referencia, que las ideas de Taylor, Weber y otros, están en cierto modo "transnochadas".

Desde mi punto de vista este razonamiento es equivocado, pues siguen siendo en realidad la base de la ideología económica presente en algunos países centroeuropeos, particularmente en Alemania y Holanda (para comprobar esta circunstancia le sugiero al lector de la tesis simplemente la lectura de la prensa diaria...).

Debe reseñarse que en este modelo de negocio aparecido "en la Primera Revolución industrial, y que posiblemente se transfirió a la Segunda [...]" (Rifkin, 2011); el proceso funciona por goteo, "trickle-down", en el que los beneficios se reparten desde la cúspide hasta los niveles más inferiores de la escala económica.

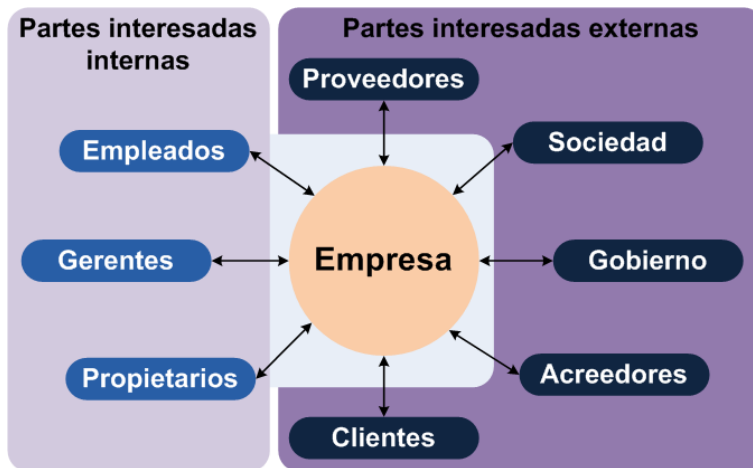
En realidad, como vemos, Weber propugna el comportamiento racional como base del éxito económico, una teoría con la que podríamos comenzar esta tesis, pero con la que sin duda no podríamos concluir, dada la aproximación "evolutiva" que anteriormente realizamos de la economía...; unas ideas totalmente diferentes a las de autores como Chandler (1954)⁹⁵, y que posiblemente debamos incluir en las conclusiones de este estudio.

Es destacable la aproximación que en las últimas etapas de la evolución de la IE el modelo anglosajón ha realizado al concepto "*stakeholders*", bajo el que subyace la idea inicialmente propuesta por R. E. Freeman en su obra:

⁹⁵ CHANDLER A. (1954), "*Patterns of railroad finance, 1830-1850*" Business history review, 28 de septiembre de 1954, pp.: 248-263.

“*Strategic Management: A Stakeholder Approach*”⁹⁶, para referirse a «quienes pueden afectar o son afectados por las actividades de una empresa».

Figura 7



Esquema stakeholders. Fuente: Adaptación autor.

En relación a la aproximación macroeconómica de la Escuela anglosajona a la IE, la primera consideración importante, que nos recuerda a ideas que hoy en día se proponen como novedosas, es relativa a la importancia de la formación, la educación y la investigación en el establecimiento de un sistema de desarrollo económico sostenible.

De hecho, hoy en día, para renombrados pensadores, es un hecho que “la base de un sistema de innovación es la educación [...]” (Nussbaum, 2012).⁹⁷

La segunda aproximación es relativa a la necesidad de la existencia de un sistema nacional de innovación para desarrollar la tecnología, y el conocimiento, que permita el desarrollo de la economía.

⁹⁶ FREEMAN R.E. (1984), *Strategic Management: A Stakeholder Approach* (Pitman Series in Business and Public Policy). 275 p.

⁹⁷ NUSSBAUM (2012), *Crear capacidades: propuesta para el desarrollo humano* [traducción de Albino Santos Mosquera]. Barcelona, Paidós, ISBN 9788449309885.

La tercera es relativa a la necesidad de la existencia de una connivencia entre los sectores públicos y privados, que tanto se observa en el mundo anglosajón⁹⁸.

El cuarto pilar es debido a la importancia del denominado “pivote”, que se constituye en base a los sectores más importantes o calificados como sensibles de la economía (energía, exportaciones, armamento...), que determinan una “macro-matriz” en la microeconomía similar a la definida por Porter⁹⁹, que se encuadra particularmente (casi de manera “perfecta”) con lo que sucede actualmente en la macroeconomía norteamericana.

En realidad, el desarrollo de esta estructura de IE en base a las cuatro ideas expuestas permitió construir una formidable maquinaria preparada para la guerra económica (Ruggles, 1945) y para las guerras mundiales de principios del siglo XX.

2.1.5.1. Una aproximación histórica desde la II GM.

En 1945 el gobierno federal americano puso en marcha una serie de políticas públicas encaminadas a construir una red nacional de información (orientada a preservar la superioridad tecnológica al respecto de la URSS), especialmente dirigidas a conseguir la supremacía en la carrera espacial y el progreso de la investigación nuclear (tal y como afirma Debelque)¹⁰⁰.

⁹⁸ RUBIO MAYORAL J. (2009), Desarrollo económico y educación. Indicios históricos de las primeras “revoluciones industriales”, UNED, Sevilla, ISSN: 1139-613X, Recurso en red: [URL: <http://www.uned.es/educacionXX1/pdfs/09-02.pdf>].

⁹⁹ PORTER M. (1989), « *Competitive Strategy* », *The Free Press*, 1980, (p. 79-81, Paris: Economica.

¹⁰⁰ DEBELQUE E. y PARDINI G. (2011), « *L'Europe puissance ou le rêve Français* » Paris, Editions des Syrtes 2006 – 285 p., de la obra “*Pages-Sur les rapports entre guerre économique et stratégies de puissance*”.

Hélène Masson¹⁰¹ preconiza que la Escuela anglosajona dirigió sus esfuerzos al establecimiento de una arquitectura de IE basada en redes informáticas y de comunicaciones asentadas “en una economía del conocimiento”, que se iría transformando en el caso empresarial, y de acuerdo a las propuestas de SRI *Stanford Research Institute (SRI)*, en una red de « *Business Intelligence Systèms* » fundamentalmente dirigida a obtener el dominio de la información para lograr el adecuado conocimiento del entorno.

Una de las últimas referencias sobre esta idea podría ser el libro “*Bussiness @ The Speed of thought*”, de Bill Gates¹⁰², en el que este mantiene que la manera más significativa para que una compañía se diferencie de la competencia es que esta realice un trabajo excepcional con la información: “[...] los ganadores serán aquellos que desarrollan un sistema de inteligencia de forma que la información y el conocimiento puedan atravesar sus compañía [...] y que aprendan constantemente”.

En 1986 con la creación de la *Society of Competitive Intelligence Professionals* (SCIP) se da un paso hacia delante de manera que se empiezan a desarrollar medidas para “fomentar el establecimiento” de la IE como disciplina científica, al percibirse los beneficios de los sistemas de inteligencia aplicados a los negocios, y que derivaron en la constitución primigenia de unidades de vigilancia tecnológica...

En 1988 se funda la primera consultora dedicada a la IC en el Reino Unido, *EMP Intelligence Service*, pudiendo considerarse que antes de ese primer gran hito la Inteligencia competitiva en concreto estaba incluida dentro de lo que en general se denomina “estudios de mercado” (sin estimarse fuera diferenciada

¹⁰¹ MASSON H. (2001), Tesis doctoral: *Les fondements politiques de l'intelligence économique*, Université Paris Sud XI Faculté Sciences politiques “Jean Monnet à SceauxDroit- Economie-Gestion Tome 1, pp.: 125-178.

¹⁰² GATES B. (2009), “*Bussiness @ The Speed of thought*”, Grand Central Publishing, ISBN 0446912808, 9780446912808.

como disciplina a parte en el ámbito de la economía). Posteriormente otras compañías siguieron los pasos de esta, como por ejemplo fue el caso de CIG (*City Information Group*).

En el ámbito de la educación el desarrollo ha sido similar ya que por ejemplo, desde 1990, la London Business School viene celebrando anualmente un seminario sobre: "[...] Inteligencia competitiva, Europa, bases, uso y obtención de información competitiva", a parte de otras muchas iniciativas de esta y otras instituciones académicas anglosajonas¹⁰³.

La conferencia de información *Online* celebró un seminario en el año 1997 con mucha repercusión mediática denominado "utilizando internet como fuente de inteligencia competitiva [...]" dirigido por la empresa Aware, de A. Weiss, que causó una gran reacción empresarial positiva a este tipo de propuestas. Otras consultoras fueron creándose sucesivamente al amparo de estas nuevas ideas: Fuld&Co, Freshminds, Infonortics...

En un país muy relacionado (económica y políticamente) con EEUU, Israel, se han llevado a cabo progresos similares; en concreto y como ejemplo, en la *Hebrew University School of Business management*, el profesor Gilad afirmaba en 1992 que: "[...]...Los israelíes no han oído hablar de las cinco fuerzas de Porter pero respiran inteligencia desde que nacen [...]"¹⁰⁴; posiblemente el crecimiento de la IE tras la fundación del Estado de Israel haya repercutido positivamente en la aplicación de este concepto en EEUU, y viceversa.

Es algo parecido a lo que sucedió en Corea del Sur, otro aliado tradicional de EEUU, en este caso con la creación de la denominada "*Je-Kook-Ik-Luna-Je*

¹⁰³ MILLAN T y COMAI A. (2001), "Los propósitos de la inteligencia en la empresa: competidora, cooperativa, neutral e individual". En: El profesional de la información, 2001, mayo, v. 10, n. 5, pp. 4-10.

¹⁰⁴ GILAD B. (2008), *Business war games*, Academy of competitive intelligence, Israel, Recurso en red: [<http://www.giladwargames.com/>]. Business War Games: How Large, Small, and New Companies Can Vastly Improve Their Strategies and Outmaneuver the Competition (2008), Publisher: Career Press; 1 edition, ISBN-10: 1601630301.

Kook-Ik-Moon-Sa". Fundada en los años 60, y con 61 agentes, esta organización inicialmente recogía información proporcionando datos clave para el Gobierno sobre diplomáticos, disidentes, espías extranjeros... percibiéndose la clara influencia de la Escuela anglosajona en este proceso de definición inicial de una arquitectura de inteligencia en general, y de IE, posteriormente.

Sin embargo, no fue hasta 1961, cuando se fundó la *Korean CIA*, cuando se estableció una verdadera estructura pública de IE en la nación asiática. Aunque esta organización tuvo inicialmente una parte estatal, la parte privada adquirió una gran relevancia mediante la consitución de los denominados grupos de *chaebols* ("grupos de compañías") que a través de una red extendida por todo el mundo adquirirían información para "su propio beneficio" (Cantado, 1995).

En definitiva se trataba de constituir, tal y como Allain Juillet¹⁰⁵ preconiza, una organización de recogida y de análisis de información separada en cuatro entidades distintas (y que se benefician de medios técnicos y humanos especializados): la geopolítica, la economía y los flujos financieros, la defensa y las armas de destrucción masiva, y la seguridad (que incluye la lucha contra las mafias, la inmigración ilegal y el terrorismo, entre otros asuntos).

Para la Escuela anglosajona existe una necesidad de compartir la información con los otros servicios, y organizaciones, interiores y exteriores del país, públicas o privadas, que trabajan sobre la misma temática, es el concepto denominado *need to share*, y una apertura de cada entidad al "trabajo en red", con el fin de afinar sus análisis y evitar el llamado síndrome del "vaso cerrado", que fue el definido por el profesor Leavitt como el de la "Bahía de Cochinos" (haciendo alusión a lo sucedido durante la fallida tentativa de invasión de Cuba, en 1961).

¹⁰⁵ Entrevista en youtube, Allain Juillet (2013), Rencontre avec Alain Juillet, Président de l'Académie d'Intelligence Economique, Recurso en red: [http://www.youtube.com/watch?v=LZ_1DINwZMs]

Toda esta actividad debería estar dirigida por un organismo de coordinación a nivel nacional que se haga cargo de la orientación, de la síntesis y de la difusión de información adecuadamente.

Frente al exceso de información hay que saber lo que se busca para tener una oportunidad de encontrarlo; de ahí la necesidad de construir planes de inteligencia a partir de las orientaciones estratégicas fijadas por la/s persona/s responsable.

Es necesario, según la escuela anglosajona, y para lograr esos objetivos estratégicos, utilizar las tecnologías de las comunicaciones; tal y como ha mostrado Robert David Steele; esta evolución es revolucionaria para los servicios (de inteligencia) acostumbrados a trabajar únicamente con sus "propias fuentes de información", y que en esta situación también deben dedicar una parte importante de su actividad a "protegernos" de las posibles amenazas a la seguridad que tenemos¹⁰⁶.

En definitiva, y como conclusión parcial a lo expuesto en este apartado, la Escuela anglosajona constituye una verdadera referencia para todo el proceso de definición del marco conceptual de IE a nivel global, siendo la aproximación teórica que esta utiliza (basada fundamentalmente en el pensamiento y las ideas de Wilesnky, y sucesivamente de Porter, Drucker y otros), la base del pensamiento actual sobre esta disciplina, y que singularmente ha permitido avanzar en este asunto a numerosas naciones del mundo.

2.1.6. La Escuela Sueca de Inteligencia Social.

Para comenzar mi análisis sobre la aportación de la Escuela sueca a la IE, querría hacer una mención a la llamativa coyuntura que supone el hecho que ya en el siglo XVIII la Revista sueca "*Den Goteborg Spionen*" publicaba

¹⁰⁶ NAVARRO E. y NAVARRO BONILLA M.A. (2003), "*Gestión del conocimiento y servicios de inteligencia: la dimensión estratégica de la información*". En: El profesional de la información, 2003, julio-agosto, v. 12, n. 5, pp. 269-281.

estudios referentes al carácter novedoso, y la posible importancia, que tenían los procesos de fabricación de porcelana utilizados en el Sur de Europa.

Estos estudios eran muy significativos en la medida que, en definitiva, esta publicación, pretendía suministrar información sobre tecnologías extranjeras que podían otorgar ventajas competitivas a las empresas nacionales interesadas en desarrollarse en este sector¹⁰⁷. Era una primera, aunque quizás rudimentaria, aproximación a la vigilancia tecnológica¹⁰⁸.

Más recientemente podemos afirmar que las ideas de la así llamada Escuela sueca de IE están basadas principalmente en el pensamiento de *Stevan Dedvjer* (o *Dedijer*), filósofo y economista sueco, y por cierto veterano paracaidista de Normandía, que ya en los años 60 desde Lund (Suecia) empieza a establecer las bases del concepto denominado “inteligencia social”¹⁰⁹.

En 1970 se creó la compañía *Upplysning centralen* dedicada específicamente a la IC, en 1970 los servicios de inteligencia suecos empezaron a preocuparse, investigar y poner especial énfasis en el estudio y análisis de los aspectos

¹⁰⁷ ESCORSA CASTELLS P. y MASPONS BOSCH R. (2011), Módulo 8: La vigilancia tecnológica, un requisito indispensable para la innovación, IALE Tecnología (www.iale.es), EOI America, disponible en red. [<http://docencia.udea.edu.co/ingenieria/semgestionconocimiento/documentos/Mod8IntelgComptlnnv.pdf>].

¹⁰⁸ En particular el cambio más grande se produjo con la aparición del trasvase de información en red; desde la segunda mitad de los años noventa Internet está cambiando nuestra forma de vida, de forma semejante a como lo hicieron en su día la imprenta o la televisión. En Internet hay una concentración de información sin precedentes y en concreto en numerosas bases de datos utilizadas para la vigilancia como: www.uspto.gov (Oficina de Patentes de los EEUU / USPTO, U.S. Patent and Trademark Office), www.european-patent-office.org (Oficina Europea de Patentes / EPO, European Patent Office), www.jpo-miti.go.jp (Oficina de Patentes del Japón), www.oepm.es (Oficina Española de Patentes y Marcas), www.wipo.int (Oficina Mundial de la Propiedad Intelectual, OMPI) y <http://patents.delphion.com> (Delphion, antigua IBM).

¹⁰⁹ Recurso en red: [URL: www.lu.ses].

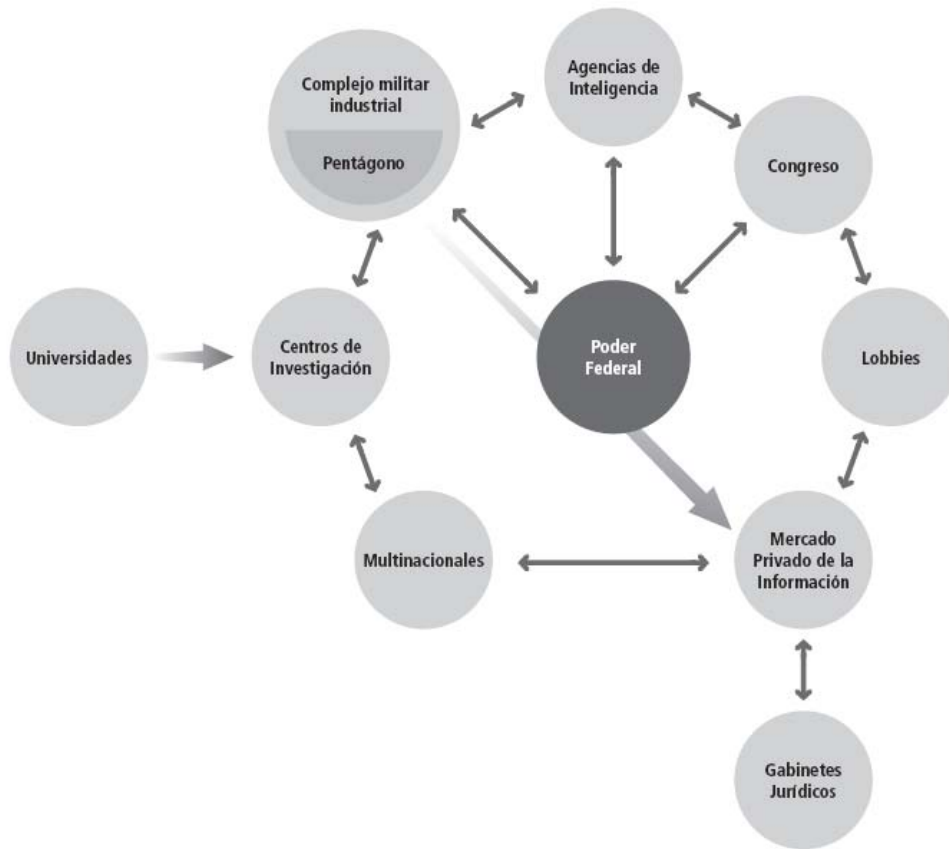
económicos y tecnológicos (relacionados con la actividad de las empresas nacionales)¹¹⁰.

La aproximación sueca básicamente y de manera general integra los conceptos relativos a la inteligencia económica (macro/micro inteligencia económica), y la inteligencia del desarrollo” (Bahouka-Débat, 2011).

Se trata básicamente pues de una aproximación basada en la escuela anglosajona con variantes conceptuales, como veremos a continuación.

¹¹⁰ *Ibidem*, p.

Figura 8



IE en EEUU (según la escuela sueca de IE). Fuente: Informe Agencia innovación vasca.

El concepto “inteligencia” consituye la piedra angular del pensamiento de Devjer que afirma que lo que cuenta es “[...] la habilidad de un individuo o una organización que interpreta eficazmente el entorno para adaptarse, a la vez que se produce todo este proceso de adquisición, de almacenamiento, análisis, evaluación y difusión de información para tomar las decisiones e implementar las estrategias”¹¹¹.

Este autor realiza una comparación proponiendo que la inteligencia es lo que “los países en desarrollo más necesitan”; de igual modo que para *Wilensky* “*la inteligencia es el motor estratégico del desarrollo*”¹¹² para Stevan D. es “*el arte de las preguntas [...]*”¹¹³.

Una interpretación que sitúa a la IE en el mismo plano que la estrategia, como un “arte”, es decir no como un “mero conocimiento científico” sino como una “habilidad” o una “técnica muy especial” que integra conocimientos de disciplinas tan dispares como la psicología social, la economía, la sociología que consituyen todas ellas una pirámide en cuyo vértice se sitúa la IE¹¹⁴, que

¹¹¹ Citado por HEDIN H. (1993), *Business Intelligence in Sweden*, *Competitive Intelligence Review* Volume 4, Issue 2-3, pages 71–72, Summer - Autumn (Fall) 1993, Véase en relación a este tema: LUPARELLI MATHIEU M.S. y MONTERO GÓMEZ A., (2011), *Inteligencia prospectiva de seguridad económica*, Departamento Inteligencia Económica. Thint, Ekonomiaz N. ° 76, 1.er cuatrimestre.

¹¹² Citado por *Revista de Inteligencia y seguridad: revista de análisis y prospectiva*, (2007), N° Junio - Noviembre, Escrito por Instituto Juan Velázquez de Velasco de Investigación en Inteligencia para la Seguridad y la Defensa, Universidad Rey Juan Carlos. Cátedra Servicios de Inteligencia y Sistemas Democráticos, Madrid, ISSN 1887- 293X, p. 109.

¹¹³ *Ibídem*.

¹¹⁴ DEVJER S. (2008): Citado por Philippe Clerc “*L’intelligence sociale: Nouveau territoire de l’Intelligence économique?* en la obra “*Les nouveaux territoires de l’intelligence économique*” Ed. IFIE ACFCI. Este autor definía la anterior como “[...] el conjunto de actividades de una sociedad, unidas a la inteligencia, la capacidad de adaptación, de responder a situaciones cambiantes con la finalidad de conseguir los objetivos marcados [...]”, esta aproximación estima es la mejor para “hacer salir” los sistemas de inteligencia nacionales, especialmente de aquellos países en vías de desarrollo, y de todas las sociedades que pretenden desarrollar su

en el fondo es la habilidad o la capacidad de un individuo, empresa u organización en adaptarse a una situación cambiante.

Es una disciplina según esta escuela que incluye partes relativas al *policy-making*, la planificación estratégica, las ciencias económicas, la sociología, las ciencias cognitivas y comportamentales, los estudios tecnológicos, que de una manera holística, y de una forma perfectamente racional (mediante tests empíricos y la observación), permitirán desarrollar el conocimiento y promover el progreso económico.

Estas ideas están muy asentadas en la Escuela sueca que en buena medida basan sus teorías en la “observación y la educación”; de hecho nueve Universidades en Suecia tienen estudios relacionados con la IE, y es llamativo que este país haya sido nombrado en ocasiones como “el mejor en el campo de la inteligencia social [...]” (según William Colby, antiguo director de la CIA, el llamado “*the pope of business intelligence*”)¹¹⁵.

Se trata de un reconocimiento de la Escuela anglosajona que muestra el desarrollo en este tema del gobierno sueco, sus empresas y Universidades, y sus consultoras del sector: STATT, ITPS, SEMA...

Carlo Ginsburg considera que no es solamente una metodología, es más bien un comportamiento, una actitud mental¹¹⁶, necesaria para “el desarrollo humano de la sociedad que compone el Estado Nación [...]”¹¹⁷.

mercado “comprendiendo el entorno en el que lo hacen, y que, igualmente, pretende “construir respuestas en base a ese conocimiento” para responder a la incertidumbre de lo desconocido, “[...] para así ser capaces de modificar su entorno, en virtud de las informaciones adquiridas en su curso de acción”.

¹¹⁵ COLBY W. (1986), *The increased role of modern intelligence: A public speech on February 21, 1986 in Taipei (AWI lectures)*, Asia and World Institute.

¹¹⁶ MORIN E. (2000), « *Les Sept savoirs nécessaires à l'éducation du futur* » Editions Seuil, p.122.

En este sentido, la dimensión macroeconómica de la inteligencia social se construye a través del denominado "*QI colectivo*", esto es, lo que para Devjer es la capacidad de inteligencia de una nación.

La colectividad en esta concepción es vista como un organismo colectivo, una idea bajo que la considero que subsiste una idea presente en la antigüedad (mitología griega) y que estima que la Tierra es, y se comporta, como un "organismo consciente" llamado *Gaia*; una concepción realmente curiosa de la realidad muy acercada al "cosmismo ruso"¹¹⁸, y que ha tenido su evolución posiblemente en la concepción actual de la ecología occidental (que propone la existencia de la denominada "noosfera" y que es realmente una parte de ese organismo), en el que las "redes de comunicaciones" tienen en el desempeño de sus actividades, lo que para algunos autores, son lo que para el hombre es su "actividad neuronal"...

Como podemos observar muchas de estas teorías están interrelacionadas ya que tras el concepto inicial de la ecología, vienen otros derivados del anterior, como la crisis debida al agotamiento de los combustibles fósiles¹¹⁹, el cambio climático, la Tercera Revolución industrial, el funcionamiento lateral de la economía...en definitiva podemos deducir que para unos cuantos pensadores existe una relación entre ecología, economía y sociedad, singularmente.

Básicamente, y como conclusión particular, la Escuela sueca basa sus teorías en el pensamiento de Dedvjer, que lo que propone de cara al establecimiento de un sistema de IE es finalmente la instauración de un sistema de control y evaluación de la burocracia, donde tomen una especial relevancia el control

¹¹⁷ Recurso en red: [URL: <http://www.sscnet.ucla.edu/history/ginzburg&>]. Consultado el 17 de Enero de 2013.

¹¹⁸ VERNADSKY V. (2006), *Essays on Geochemistry & the Biosphere*, Ed. F. Salisbury, Londres, (recopilación de sus ensayos, publicada en 2006).

¹¹⁹ DANIEL Y. (1992), *The Price, the epic, quest for oil, Money and power*, Nueva York, Simon and Schuster, 1992, pág.625, (Trad.Cast. La historia del petróleo, Barcelona, Plaza&Janés).

parlamentario y la importancia creciente de las fuentes abiertas en el proceso de adquisición de información.

Este autor preconiza la importancia de la ciencia y la tecnología en todo este proceso, considerando que los procesos de “investigación&desarrollo” son determinantes para ver el peso específico de cada Estado Nación en el campo de la economía, en general, y de la IE en particular.

En definitiva, contando con antiguas raíces históricas, la Escuela Sueca ofrece una aproximación integral a la IE, basada en la idea fundamental que son la sociedad, y la educación de esta, las bases fundamentales sobre las que construir un modelo de IE viable que permita el desarrollo económico de la sociedad a la que “sirve”.

Esta teoría realmente se basa en el modelo de sociedad elegido por los países nórdicos, y donde ideas como las de Nostrom, relativas a la mejora del funcionamiento de la administración pública, la ecología, la sostenibilidad, la educación...sustituyen, o complementan, a las teorías de la escuela anglosajona sobre el crecimiento, la maximización del beneficio o la acción exterior en beneficio de las corporaciones propias... Por ello, debido a su originalidad, y a la profundidad de sus razonamientos, se considera a la Escuela Sueca como una referencia válida para poder desarrollar este tema por otros países que quieran implementar este tipo de estructura.

2.1.7. La escuela japonesa.

Desde el comienzo de la I Revolución Industrial la promoción del “crecimiento económico” ha sido singularmente percibida como uno de los primeros roles que debe asumir el estado de derecho nacional.

Particularmente, la estabilidad de la economía proporciona los medios necesarios para el mantenimiento del Estado, y para obtener los recursos para que este pueda situarse como un actor relevante en la escena internacional,

mediante el comercio y el mantenimiento de una fuerza militar adecuada, proporcional al rol que cada nación desempeña en el teatro internacional¹²⁰.

En ese sentido, y para la mayoría de las economías avanzadas, el desarrollo económico ha sido percibido como un fenómeno paralelo a la industrialización, y en el que la productividad era asociada a un aumento de la calidad de vida.

De manera general, las estrategias económicas se orientaban a crear una base industrial, y una red mercantil, que pudiera dar salida a las manufacturas que se estaban creando. Una de las herramientas que los países han utilizado históricamente para obtener beneficio de esta situación ha sido "modificar" los tipos de cambio entre las naciones como medio para aumentar las exportaciones y establecer aranceles a las importaciones para aumentar el mercado interior (el medio para lograr esta industrialización era la *Import-Substitution-Industrialization* (ISI) que fue el medio por los países menos desarrollados del Tercer Mundo para aumentar su crecimiento en los años 50-60).

Sin embargo, esta estrategia inicialmente correcta no fue percibida como no adecuada porque no produjo realmente un crecimiento a largo plazo, favoreció a unas élites muy determinadas, y finalmente no enriqueció a estos países, en definitiva.

En los años 70 otros países del sudeste asiático procuraron dirigir su actuación a la llamada *Export-Oriented-Industrialization* (EOI) que por ejemplo naciones como Singapur, Taiwán, Corea del Sur ("*Asian Tiger economies*") pusieron en marcha con buenos resultados.

¹²⁰ FRANCK P., *Japan Economic development: Theory and practice*, 2ª Ed. URL: <http://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=cL-vNaojXu4C&oi=fnd&pg=PP1&dq=JAPAN%20ECONOMIC+INTELLIGENCE&ots=OS2bPHFbul&sig=FK-mZoUFGgU3hL79r6ZJw7OnHXk#v=onepage&q=JAPAN%20ECONOMIC%20INTELLIGENCE&f=false>, [Consultado el 21 de Octubre de 2012].

Fue singularmente controvertida la aplicación que de él hacían los Estados llamados NIC, ya que en cierto modo el favorecer la exportación implicaba en cierta manera una “protección” al comercio propio.

Una tercera aproximación es la realizada por países como Japón, que Chalmer Johnson¹²¹ estudió en su obra sobre la economía japonesa, y en la que este expone sus ideas sobre la consideración que le merecía el papel que el Estado jugaba en la macroeconomía, y que estimaba no se ceñía a la “aproximación neoliberal” (en donde básicamente los países desarrollan el marco en el que se producirán los intercambios de bienes y servicios en el mercado).

En Asia, en general, y en Japón, en particular, el desarrollo los “*economic goals*” era “*paramount* [...]” y el Estado participaba, e intervenía, de manera singular en la economía.

En esta estructura los burócratas asumen un rol muy importante ya que tienen la difícil misión de garantizar el bienestar de la población (una idea en realidad proveniente de los preceptos de Confucio sobre la organización social). La esencia de las enseñanzas de este líder espiritual asiático se condensa en la buena conducta en la vida, el buen gobierno del Estado (caridad, justicia, y respeto a la jerarquía), el cuidado de la tradición, el estudio y la meditación. Las máximas virtudes son: la tolerancia, la bondad, la benevolencia, el amor al prójimo y el respeto a los mayores y antepasados.

Una aproximación social que condiciona en buena medida la forma en que se debe producir el desarrollo macroeconómico, y la manera en que el Estado participa e interviene en la economía en definitiva.

Volviendo a la referencia que hacíamos sobre la evolución del concepto en los años 70, es reseñable que tras las teorías propugnadas en ese período, finalmente el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional han centrado

¹²¹ CHALMER J. (1995), Revisado por ZAGORIA R. (1995), *Japan: Who Governs? The Rise of the Developmental State*, Ed. W. W. Norton, 384 p.

sus propuestas sobre este tema más que en el establecimiento de una dirección centralizada de la economía, en el oportuno desarrollo del marco necesario para el desarrollo de la economía (y en el control de la inflación, y de los presupuestos públicos...).

De vueltas con la historia.

Habiendo realizado esta primera referencia, para estudiar el desarrollo del Sistema de inteligencia económica japonés, es necesario profundizar en la apasionante y desconocida historia de esta nación asiática. Para ello me remontaré, aunque pueda resultar sorprendente, hasta el siglo XVI.

En la batalla de Sekigahara (1600) los Ejércitos de los samuráis japoneses de una coalición de señores feudales obtuvieron una resonada victoria que permitió a la familia Tokugawa permanecer en el poder por un período de 260 años, cogiendo el título de *Shogun*, e impulsando un período de prosperidad inigualable en la historia de este país, y que duró hasta el siglo XIX¹²².

En aquella época el Shogun era el responsable de establecer una tasa al comercio del arroz que cultivaban sus súbditos en las tierras de sus dominios. Este control era logrado mediante prácticas como el *Shangui Kotai*, en realidad un método para controlar a las familias de los señores feudales cuando estos acudían a la capital a rendir pleitesía al emperador.

Además una red de agentes se ocupaba de informar al rey de la posible oposición (y de controlar la minería de la plata, y la moneda). El gobierno Shogun, conocido como *Bakufu*, propugnaba el establecimiento de una sociedad dividida en castas donde los guerreros ocupaban un papel predominante, que se sostenía gracias al trabajo de los agricultores (que eran respetados y así considerados venerables).

¹²² MARDER A. (1945), *Old friends, new enemies: the Royal Navy and the Imperial Japanese Navy* two volumes. [v. 1]. *Strategic illusions, 1936-1941* de Arthur J. Marder—v. 2. *The Pacific war, 1942-1945* de Arthur J. Marder, Mark Jacobsen, y John Horsfield. (1981–1990).

Las personas encargadas del comercio y la pequeña industria manufacturera eran creídas de una casta social más baja, sin que en principio estuviera permitido el matrimonio entre personas de diferentes castas.

En este contexto histórico el cambio era innecesario, el contacto extranjero estaba muy restringido, y las entradas al único gran puerto nacional, Nagasaki, eran muy limitadas; no era pues necesario intercambiar bienes o productos.

A partir de comienzos del siglo XIX esta situación empieza a modificarse porque se producen intercambios comerciales fuera del sistema de tasas, y ya hacia mediados del siglo XIX se observa la necesidad de empezar a desarrollar una industria capaz de satisfacer las necesidades de seguridad de puertos como el de Nagasaki, donde se creó una fundición para la construcción de cañones (Morris-Suzuki et al., 1995).

Algunos de los señores del Sur del país, particularmente las sagas Satsuma y Mito, estuvieron involucradas en la construcción de buques, y en el momento de la denominada “restauración” tenían 94 buques mientras que los Tokugawa tenían solamente 65.

El Tosa Han, otro de los clanes, tenía una agencia de espionaje para obtener información del proceso de construcción de buques de los clanes rivales. Esta “agencia” se denominó *Kaiseikan*¹²³, en realidad se trataba de una especie de “*Industry Promotion Agency*”, con ramas en Osaka y Nagasaki, dedicada fundamentalmente a estar al tanto de los movimientos e intenciones de las ramas rivales.

Cuando el nuevo gobierno Meiji subió al poder aparecieron los primeros buques rusos (que por entonces se encontraban explorando la costa de Siberia), y los británicos involucrados en las guerras del opio (y la toma de Hong Kong).

123 KAIBARA Y. (2000), *Historia de Japón*, Fondo de cultura económica de España, S.L., ISBN 9789681655501, 339 p.

Por entonces a los japoneses no les quedó más remedio que acceder a las peticiones de la expedición del norteamericano Perry, que, inicialmente, rehusó negociar con los oficiales japoneses y demandó hablar "con el Jefe de estado japonés". En ese momento, el *shōgun Tokugawa Ieyoshi* era el gobernante de facto de Japón; y ya que estaba fuera de toda cuestión que el Emperador interactuara con alguien (y más aún con un extranjero), Perry tuvo que culminar finalmente el tratado con representantes del *shogun* (y no con el Emperador)¹²⁴.

El almirante norteamericano estuvo muy influenciado por el japonólogo Philipp Franz von Siebold, y en ese sentido les "impuso" (a los japoneses) el Tratado de Kanagawa, logrando así "abrir" los puertos japoneses de Shimoda y Hakodate al comercio con Estados Unidos, garantizando por otro lado la seguridad de los náufragos estadounidenses y estableciendo un cónsul permanente en la nación asiática¹²⁵.

El Tratado de Kanagawa fue seguido por el Tratado de Amistad y Comercio (USA-Japón) - Tratado de Harris de 1858, que permitió la concesión de establecimientos extranjeros en Japón, territorios "extras" para ellos y mínimos aranceles para las importaciones americanas¹²⁶.

Similares tratados fueron subsecuentemente negociados por los japoneses con rusos, franceses y británicos.

Realmente la definitiva industrialización y el progreso económico de Japón comenzaron con la restauración de los Meiji, en 1868, cuando la dinastía Tokugawa, que había retenido el poder en los últimos 200 años fue

¹²⁴ *Op. Cit.*: KAIBARA Y. (2000), *Historia de Japón*, Fondo de cultura...", pp. 105-178.

¹²⁵ Recurso en red: [URL: <http://revista.libertaddigital.com/como-fue-el-final-de-los-samurais-1276213567.html>], Consultado 20 de Noviembre 2012.

¹²⁶ MURASE S. (1976), "The Most-Favored-Nation Treatment in Japan's Treaty Practice During the Period 1854-1905," *The American Journal of International Law*, Vol. 70, No. 2 (Apr., 1976), pp. 273-297.

reemplazada por un conjunto de señores feudales y enemigos internos que acabaron con este largo período “inmovilista”.

Esta circunstancia sirvió de revulsivo para la modernización e industrialización del país (y la promoción de una incipiente industria manufacturera), evitando finalmente el acoso de las potencias occidentales, y venciendo en guerra a China, y Rusia, por separado (circunstancia que es realmente relevante por que no ha sido conseguida por ninguna otra nación en el mundo...).

En los años que la dinastía Meiji es restaurada se rompe el *Sadoku*, el aislamiento; la nueva dinastía pretende modernizar la nación a la manera de los países capitalistas europeos de la época y para ello construye un modelo de Estado liberal de estilo occidental (con singularidades)¹²⁷.

En 1885 se forma un gabinete de gobierno al modo prusiano, en 1889 el emperador concede una constitución y convierte su imperio en una monarquía constitucional. El Estado se conforma con una estructura bicameral: el Congreso o Shugi-in y la Dieta o Kokai; y habrá un Gobierno o Sangi-in. En 1890 se realizan las primeras elecciones libres.

Todo ello es una especie de “regalo imperial” que tiene como objetivo modernizar el país y crear un imperio colonial al estilo europeo.

Durante todo el período los samurais van perdiendo sus privilegios y se instalan en el Japón las costumbres occidentales, incluso la manera de vestir, con lo que se “borra”, eso sí a golpe de decretos, la apariencia de la división de clases y estamentos.

En 1877 se crea el servicio militar obligatorio, con lo que se forma un ejército fuerte y nacionalista, y que se pone en manos de un proyecto expansionista e imperialista. Pero la potencia militar de la época se fundamenta en la industria,

127 SIMON SEGURA F. (2001), *Historia económica*, Ed. Académicas, ISBN 9788493230358, 504 p.

y para tener un ejército fuerte hace falta tener una industria que fabrique las armas. El militarismo posiblemente será el origen de la impresionante industria japonesa.

Durante el período comprendido entre 1877 y 1937 la política internacional hacia Japón se desenvuelve dentro de los conceptos *Ambiguity and complacency*, tal y como afirma Douglas Ford en su obra, *Britain's secret war against Japan*¹²⁸.

Singularmente, Arthur Marder¹²⁹ (y Wesley Park) fueron historiadores que profundizaron en el estudio de este tema, y que intuyeron la posibilidad real del enfrentamiento con Japón en el año 1937, aproximadamente.

En esta época antes de la II Guerra Mundial se produce una distribución del trabajo, en donde las mujeres se dedican a ocuparse del negocio textil y los hombres se dedican a la industria pesada.

El compromiso de lealtad del reino imperial sistema afirmaba que era función de cada individuo "obtener información sobre el resto del mundo para su país", este sistema es maduro, eficaz y eficiente;este es el método que realmente ha servido, y sirve, como eje de apoyo estructural y central a las compañías más importantes de la nación.

Finalmente la completa militarización de Japón conduce al país a la guerra y al desastre. En 1945 tras la rendición al Ejército americano Japón queda bajo la tutela de Estados Unidos. A partir de entonces se impulsa el desarrollo de la economía capitalista.

¹²⁸ FORD D. (2011), *Britain's Secret War against Japan, 1937-1945*, Stratford Books, ISBN 10: 041551410X.

¹²⁹ MARDER A. *Old friends, new enemies: the Royal Navy and the Imperial Japanese Navy* two volumes. [v. 1]. *Strategic illusions, 1936-1941*—v. 2. *The Pacific war, 1942-1945* by Arthur J. Marder, Mark Jacobsen, and John Horsfield. (1981–1990)

Se le concede a Japón una nueva constitución, más acorde con la nueva mentalidad, creando una monarquía parlamentaria en la que el emperador era el jefe del Estado pero en la que este no tiene realmente poderes ejecutivos.

Además, se imponen acuerdos comerciales preferentes con Estados Unidos, posiblemente también ventajosos para Japón (ya que se permitió la transferencia de tecnología), a raíz de la guerra de Corea, y la industria japonesa se puede modernizar casi en su integridad.

Este modelo le permitió obtener ventajas comparativas, ya que poseía una industria más moderna, y una mano de obra trabajadora, preparada, barata y “sumisa”. En estas condiciones Japón llegó pronto a ser la segunda potencia económica dentro de los países capitalistas. Una situación que quizás con altibajos continúa hasta nuestros días.

2.1.8. Un sistema referencia a nivel mundial.

Hoy en día, en general, existe un reconocimiento generalizado de Japón como país líder en la el establecimiento de un sistema de IE, (Fuld, 1995), (Martinet y Marti, 1995), (Kodama, 2007) y otros.

Desde la década de los 50 hasta los 70 el interés del gobierno japonés se focalizó a la absorción de tecnologías extranjeras buscando el soporte del gobierno. En particular posiblemente la metodología japonesa “*learning by watching*” en lugar del “*learning by doing*” occidental ha posibilitado un desarrollo económico singular y la absorción de nuevas tecnologías¹³⁰.

En definitiva, lo que Japón ha hecho en todos estos años que han transcurrido hasta nuestros días ha sido establecer un sistema de IE en base a la adquisición y gestión adecuada del conocimiento.

¹³⁰ RODRIGUEZ SALVADOR M. (2011), Aprendizaje de la Inteligencia Competitiva y Tecnológica para la Innovación Estratégica Futura, Centro de Calidad y Manufactura Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), Col. Tecnológico, Monterrey, N.L. México C.P

En lo relativo al avance institucional, el denominado *Japan Information Center of Science and technology*, JICST, principal organización gubernamental responsable de difundir IE a través del estudio de patentes y revistas técnicas, en realidad es una especie de servicio de inteligencia (en su organización y funcionamiento) para captar información tecnológica extranjera¹³¹.

Por otra parte, el denominado JETRO, *Japan External Trade Organization*, que estableció el *Ministry of International Trade and Industry* para obtener información comercial, fomentar exportaciones, apoyar acuerdos de transferencia tecnológica, obtener y transmitir información sobre empresas y negocios extranjeros, ha permitido identificar los mecanismos e instituciones que tienen otras naciones para así mejorar sus "negocios y su economía".

El JETRO es una impresionante organización que posee oficinas en 60 países, y que singularmente desarrolla sus actividades imbricando su acción con la del Ministerio de Asuntos Exteriores y la Agencia nacional de Ciencia y Tecnología.

A nivel privado existen múltiples iniciativas como son el *Sogo Shosha* y las conocidas como "redes keiretsu"¹³². Las primeras son empresas encargadas de realizar operaciones en el exterior, que se ocupan de la exportación de los productos de gran número de empresas industriales, y las cuales realizan continuamente actividades de IC como la vigilancia, la observación de la competencia, el análisis de patentes...

Los keiretsu son en realidad "conglomerados de empresas", y de instituciones financieras, mediante las cuales las empresas japonesas consiguen importantes economías de escala para el desarrollo de sus operaciones, incluyendo entre ellas las actividades científicas y tecnológicas de alto nivel (y las relacionadas con la obtención de información).

¹³¹ *Op. Cit.*: Revista vasca de economía. "Prospectiva y construcción..."

¹³² YOSHINO M. y LIFSON B. (1986), *The Invisible Link: Japan's Sogo Shosha and the Organization of Trade*, MIT Press.

El keiretsu es un conjunto de empresas que se benefician mutuamente de su éxito, donde clientes y proveedores trabajan conjuntamente de forma estrecha.

Dentro de cada keiretsu existe un banco central y una serie de corporaciones financieras; además se suele encontrar una compañía comercial encargada de la mercadotecnia, y del comercio nacional e internacional de las compañías del grupo, y una compañía industrial importante que agrupa a otras tantas industrias, en la que normalmente las empresas subordinadas son proveedoras de las empresas más grandes, convirtiéndose así en sus clientes.

Normalmente el “keiretsu” es una relación establecida alrededor de un producto que se aprovisiona a largo plazo; cuando el anterior desaparece (normalmente cuando se agota el “recorrido” comercial del anterior) se realiza una nueva negociación en búsqueda de otras nuevas oportunidades empresariales¹³³.

Entre los Sogo Shosha se realizan las siguientes funciones: importación de materias primas y materiales, financiación de operaciones productivas corrientes, proporcionar consultoría, actuar como agentes de fletes y estar presentes en innumerables actividades de prestación de servicios, entre otras.

Estas organizaciones destacan particularmente por las múltiples actividades que realizan encaminadas a la obtención de información y la gestión de conocimiento (que se considera son prácticamente continuas); en estas organizaciones existen multitud de empleados cuya única función es la obtención de información de una manera sistemática; por ejemplo Mitsui&Co gestiona cerca de 80.000 mensajes diarios que analiza, e interpreta, en beneficio de la actividad de distintas corporaciones nacionales, para así obtener, finalmente, IE en estado puro¹³⁴.

Estas organizaciones son en realidad auténticas centrales de inteligencia corporativa, en realidad no son compañías comerciales al uso, no se pueden

¹³³ WILLIAMS P. (2001), "Transnational, Criminal networks". Networks and Netwars: The future of Terror, Crime and Militancy. John Arquilla, David Ronfeldt, Rand corporation.

¹³⁴ Véase pag. Web de esta empresa: [<http://www.mitsui.com/jp/en/index.html>].

definir por el tipo de productos que comercializan, ni por la amplia gama de operaciones que ejecutan; son singulares pero podríamos considerar que tienen un rasgo común, y que es la orientación a la continua "obtención del conocimiento".

En realidad se caracterizan por tener un elemento distintivo con respecto a otras compañías europeas o norteamericanas, intentan conseguir la mejor información, lo cual no es meramente una cuestión comercial para sus empleados; es, incluso, una cuestión de "honor" hacerlo¹³⁵.

Quizás por ello, tras la II Guerra Mundial, EEUU quiso deshacerse de los grandes grupos económicos que monopolizaban la economía (y que habían formado parte de la maquinaria militar); se trataba de los exitosos "zaibatsu" que nacieron con el impulso modernizador de Japón y que, en el marco de teorías "desarrollistas" de principios del siglo XX, pasaron a formar parte posteriormente del aparato militar del estado¹³⁶.

Estos tenían una estructura piramidal, normalmente basada en una familia, y unos años después de haberse disuelto evitando las leyes antimonopolio fueron agrupándose de nuevo para volver a constituir parte de la actividad económica japonesa.

Por otro lado, todavía en el plano organizacional, existe otro organismo gubernamental dedicado a estos fines, el denominado Chui Joho Kyodu, dependiente del ministro de AAEE, que se encarga fundamentalmente de informar a las empresas sobre la evolución política en las áreas de interés.

En realidad la estructura de IE japonesa está muy influenciada por la tradición y las costumbres de este pequeño gran país asiático, en donde la asimilación de

¹³⁵ *Op. Cit.*: SIMON SEGURA F. (2001), "Historia económica".

¹³⁶ TANEHASHI, A. *Empresa y negocios en Asia oriental*. Eureka media, S.L.. ISBN 84-9788-174-5.

conceptos como Estado, familia o Nación es muy singular, y especialmente llamativa.

Además entre los empleados y directivos japoneses existe un aspecto relevante de la llamada “cultura de la información”; esta singular característica son los sentimientos relacionados con el respeto y la pertenencia al grupo (y la información que se revela a los anteriores sobre la propia personalidad), estos son los llamados *Tatemae* y el denominado *Honne*¹³⁷:

Tatemae es aquella información que se comunica a los que no son “aliados fieles”. Por ejemplo se trata de hablar de un tema sin expresar el fondo de la cuestión, se adopta la postura esperada y necesaria, por respeto o indiferencia, de acuerdo a las circunstancias o la posición de la persona.

Honne, al contrario, se refiere los verdaderos sentimientos y deseos de una persona. Éstos pueden ser diferentes de lo esperado o requerido socialmente, de acuerdo a las circunstancias o la posición de la persona, y frecuentemente se mantienen ocultos o se revelan sólo a círculo más cercano de amigos.

La línea divisoria entre *honne* y *tatemae* es considerada de suma importancia en la cultura japonesa. Algunos especialistas en cultura japonesa (*nihonjinron*) han afirmado que el sólo hecho de que el idioma japonés tenga palabras específicas para estos conceptos es evidencia de la gran complejidad y rigidez del protocolo y la cultura japonesas¹³⁸.

Durante los años 60 la mayoría de las grandes empresas japonesas contaban con unidades formales de inteligencia (Kokubo, 1992).

137 HADLAND F. (2008), *Mitos y leyendas de Japón*, Satori, ISBN 9788493619824, 308 p., ISBN: 9788493619824.

138 DOI T. (1973): “*The Anatomy of Dependence: Exploring an area of the Japanese psyche - feelings of indulgence*”. Kodansha International Ltd.

Durante esta época se estableció en Tokio el *Institute of Industrial Protection*, siendo Japón uno de los primeros países del mundo en formar agentes de inteligencia en funciones empresariales. La importancia que se concedía a estos temas era impresionante: el Sogo Shosha Mitsui disponía en 1996 de 162 oficinas en 82 países (Rouach, 1996).

El economista y pensador Jean-Paul Fitoussi, autor, junto al también intelectual francés Pierre Rosanvallon, del libro "La nueva era de las desigualdades"¹³⁹ afirma en esta obra: "La mundialización no es un mercado libre. Vivimos en un mundo de Estados-nación con muy diferentes poderes y capacidades de protección. Esa asimetría es la realidad, y conviene no confundir retórica y realidad. Hablamos de la inteligencia competitiva como un medio de proteger la economía, pero al proteger la economía protegemos a la sociedad. La protección de la gente, que no el proteccionismo, es un deber del Estado, así que la cuestión no puede ser optar entre la protección y el liberalismo porque necesitamos tener un nivel adecuado de ambas cosas. Como todavía no hemos construido la solidaridad interna europea, vivimos una situación de fragilidad tal que nuestros Estados nación solo pueden dar una protección relativa [...]".

En estas palabras tal y como ocurre en Japón, se establece un marco de referencia muy válido, creo yo, aunque quizás particular, para una estructura nacional de Inteligencia Económica.

Desde mi punto de vista este se basa en la existencia de una relación cultural endomorfista que existe entre el Estado Nación y esta disciplina, que parece van unidas intrínsecamente, y que se apoyan y favorecen mutuamente, como veremos posteriormente.

¹³⁹ FITOUSSSI J.P. y ROSANVALLON P. (2010), *La nueva era de las desigualdades*, Ed. Manantial, Librería Paidós, ISBN: 9789875000071.

2.2. Un Modelo de IE para contribuir al desarrollo económico.

Vivimos en un mundo convulso económicamente, en realidad llevamos en esta situación más de 30 años: “today’s architects of international economic order confront challenges even more formidable than those that faced their predecessors a third of a century ago... [...]” (Gardner, 1980).

La situación en la que Dedejter desarrolló sus teorías es similar a la actual en el sentido de que en una situación de crisis sistémica prolongada, una situación parecida a la que se dio en 1971-1974 cuando EEUU decidió suspender la convertibilidad del dólar por el oro y dejó el dólar “flotar”, o cuando pocos años más tarde, en 1973, sobrevino una crisis energética mundial, que se unió a los desorbitados movimientos especulativos de capital.

Realmente los estadounidenses descubrieron la inteligencia económica a mediados de los años ochenta gracias, en gran parte, a Michael Porter. Este profesor de estrategia empresarial en Harvard fue el primero en formular las referencias de este concepto, basándose en dos observaciones generales:

- El mercado ya no tiene una escala “nacional”, sino “mundial”, por lo que es preciso tener en cuenta esta dimensión a la hora de desarrollar una estrategia empresarial.
- El control de la información requiere el uso de medios tecnológicos potentes para recopilar y analizar los datos. Una vez que la idea echó a rodar, la inteligencia económica se adoptó progresivamente en los Estados Unidos, tanto en la empresa privada como en la administración.

Este proceso culminó durante el mandato del presidente Clinton con la creación del “Advocacy Center”, un organismo que permite movilizar todos los recursos de la administración para obtener datos sobre unos cincuenta contratos que el gobierno estadounidense considera vitales para su economía. De este modo, la relación entre la esfera pública y la privada resulta más estrecha que nunca. Se considera realmente son parte del mismo sistema.

Hace unos años el escritor chino David X. Li, escribió un libro (2000)¹⁴⁰, donde trató de buscar una relación entre los posibles mecanismos de inversión, el riesgo, el precio de los bonos, y su rentabilidad actual y futura; en definitiva se trataba de modelar una simplificación de la realidad y una posible "reducción" matemática para minimizar el riesgo que toda decisión de inversión comporta. En ese sentido, según las ideas que este presentaba, debíamos ir relegando las apuestas basadas en el talento o la intuición de los gestores y confiar cada vez más en mecanismos científicos de clarificación de la complejidad para beneficiarnos de ello.

Los resultados de sus estudios quedaron plasmados en una serie de fórmulas matemáticas que en aquel momento fueron consideradas válidas pero que poco a poco fueron siendo superadas, y relegadas, de tal manera que el análisis realizado fue finalmente uno más de los numerosos estudios estadísticos existentes sobre el tema.

Se considera vivimos en un mundo "incierto", que lo es en gran medida no por lo que desconocemos, sino por lo que sabemos.

Cuando queremos conocer la solución a un problema o la verdad de los hechos, tenemos que bucear en un océano de versiones contradictorias, interpretaciones dispares, mentiras interesadas y medias verdades. No sabemos bien dónde estamos, lo que a menudo nos impide avanzar. Podemos tomar la decisión que queramos, pero nunca terminamos de saber si la solución que pretendemos dar servirá de algo o empeorará las cosas. Tenemos demasiada información irrelevante y pocas certezas. Y esa era la clase de problemas que pretendía ayudar a solucionar la fórmula de David X. Li.

No tenemos una visión concreta de qué hacer en esta situación y realmente lo único que poseemos son una serie de acuerdos económicos básicos sobre el funcionamiento de la macroeconomía (Blanchard, 2004). En esta situación Stevan Dedvjer formula sus teorías sobre la IE que provocan una "ausencia de

¹⁴⁰ LI X. (2000), "On Default Correlation: A Copula Function Approach", NY, Wall Street, Working Paper, [URL: www.riskmetrics.com], Consultado Febrero 2013.

visión sobre los verdaderos mecanismos en los que se asienta” el desarrollo de cada país [...]”, sin poder determinar estas variables pone de manifiesto tres aspectos que considera básicos para desarrollar el potencial económico de una nación: la información, el conocimiento y la tecnología.

Son las bases de un sistema de inteligencia económica social cuyo funcionamiento posee estas características fundamentales: el sentido de emergencia y el desarrollo de una auténtica comunidad de inteligencia, por un lado, y la gestión de las fuentes de información y de los resultados obtenidos, por otra parte, para mejorar así la eficacia de un sistema de inteligencia.

A través de su definición de la inteligencia social Devjer formula las siguientes premisas: “[...] un país en desarrollo que no dispone de una industria del conocimiento, ni de redes de información densas y con calidad, debe ser capaz de sobrepasar estas trabas mediante la organización de una auténtica política de inteligencia, cuyos recursos deben satisfacer esa necesidad y pueden ser adquiridos incluso en el exterior [...]”¹⁴¹.

Continúa su exposición afirmando que “el manejo de la información y del conocimiento es un vector poderoso de desarrollo, que ofrece a las naciones en vías de desarrollo, y a las naciones emergentes, la capacidad real de adquirir, la heurística necesaria para el desarrollo endógeno”¹⁴².

Él se inspiraba en aquello que él denomina “*The Jones Intelligence doctrine*”, “aparecida” en 1979, según la cual, y aquí aparece un concepto relacionado con la tradición inglesa, un individuo “motivado”, un líder, puede ayudar a

¹⁴¹ DEVJER S. (2011), citado por Ph; Clerc en « Regards sur l'IE » –Nº5 Septembre/Octobre 2004.

¹⁴² DEVJER S. (1979), « *The IQ of the Underdeveloped Countries and the Jones intelligence Doctrine*» Technology and Society Vol. 1; nº3, New-York, Pergamon Press, pp.: 239-253.

desarrollar enormemente los intereses de la comunidad a la que el pertenece¹⁴³.

Es en cierta manera es lo que el sociólogo Wright Mills define como la “imaginación sociológica”, esto es, la capacidad del hombre para comprender situaciones y adecuar los objetivos individuales a los de la organización, para eso Stevan Dedvjer afirmaba que el conocimiento en general, el conocimiento científico y el conocimiento de la inteligencia, en particular, son las herramientas necesarias para “acompañar” el crecimiento de las naciones y su buen gobierno.

Estas ideas han sido plasmadas en este texto y son parte de la convergencia entre un nuevo régimen en el ámbito de los medios de comunicación con otro en el de la energía, en el que, en un entorno general de desarrollo económico sostenible, como Rifkin y otros afirman: “[...] se produce una Tercera Revolución industrial”¹⁴⁴, en la que empresas y negocios en diferentes campos (energías limpias, construcción verde, telecomunicaciones, informática en red de carácter distribuido, medios de transporte alimentados por motores verdes: pila de combustible o motor eléctrico, nanotecnología...) se relacionan y provocan una nueva manera de entender el conocimiento, la energía y modifican la relación que estos tenían con la inteligencia, en definitiva.

Para Dedvjer se trata de establecer un sistema de inteligencia económica a nivel nacional bajo la autoridad del jefe del Estado, o el Primer Ministro, que nombrará a su vez una persona de confianza que se rodeará de un equipo de personas capaz de desarrollar estas tareas, sus misiones básicamente serían:

¹⁴³ PAUTRAT R. (1995), « *Le Comité pour la compétitivité et la sécurité économique: missions et perspectives* » Dentro del *Forum Entreprises et Intelligence économique*. IHEDN, Palais du Luxembourg.

¹⁴⁴ Fue Arnold Tonybee quien popularizó el concepto revolución industrial en una serie de conferencias que impartió a finales de 1880.

1. Conocer los problemas esenciales relativos al desarrollo de la industria del conocimiento en el país.
2. Poner en marcha un equipo de personas que desarrollen este tema, y realizar estudios sobre el asunto para identificar las dificultades relativas a la posible transferencia de tecnología y la anticipación estratégica.
3. Identificar una serie de contactos clave en el país y crear una comunidad de inteligencia, realizando las adecuadas medidas de protección de la información, con la evidencia que la IE no significa “eliminar al adversario o competidor” (por ello Deijer criticaba el concepto “guerra económica que afirmaba era un error, la suya era pues una filosofía colaborativa, más en línea con el planteamiento que defendemos en esta obra).

2.3. Bases prácticas para el establecimiento de un sistema de inteligencia económica nacional.

“El político se convierte en estadista cuando comienza a pensar en las próximas generaciones y no en las próximas elecciones”.

Churchill.

¿Existe ya un sistema de IE en España?

La respuesta a esta pregunta retórica, y considerar si España posee un sistema de IE nacional (posiblemente “heredado” de su larga y fecunda historia) puede ser para unos una cuestión evidente, o para otros, un asunto a instaurar del que actualmente se “carece”... Esta pregunta pues tiene diferentes respuestas dependiendo de quien haga la valoración sobre este asunto.

En un escenario económico que se anticipa «mediocre», tal como definió la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en relación a las perspectivas para los próximos cincuenta años, España crecerá de media un 1,7% anual entre 2011 y 2060. Esta valoración está realizada

independientemente de la posible generación de un sistema de inteligencia económica que considero beneficiaría esta previsión macroeconómica.

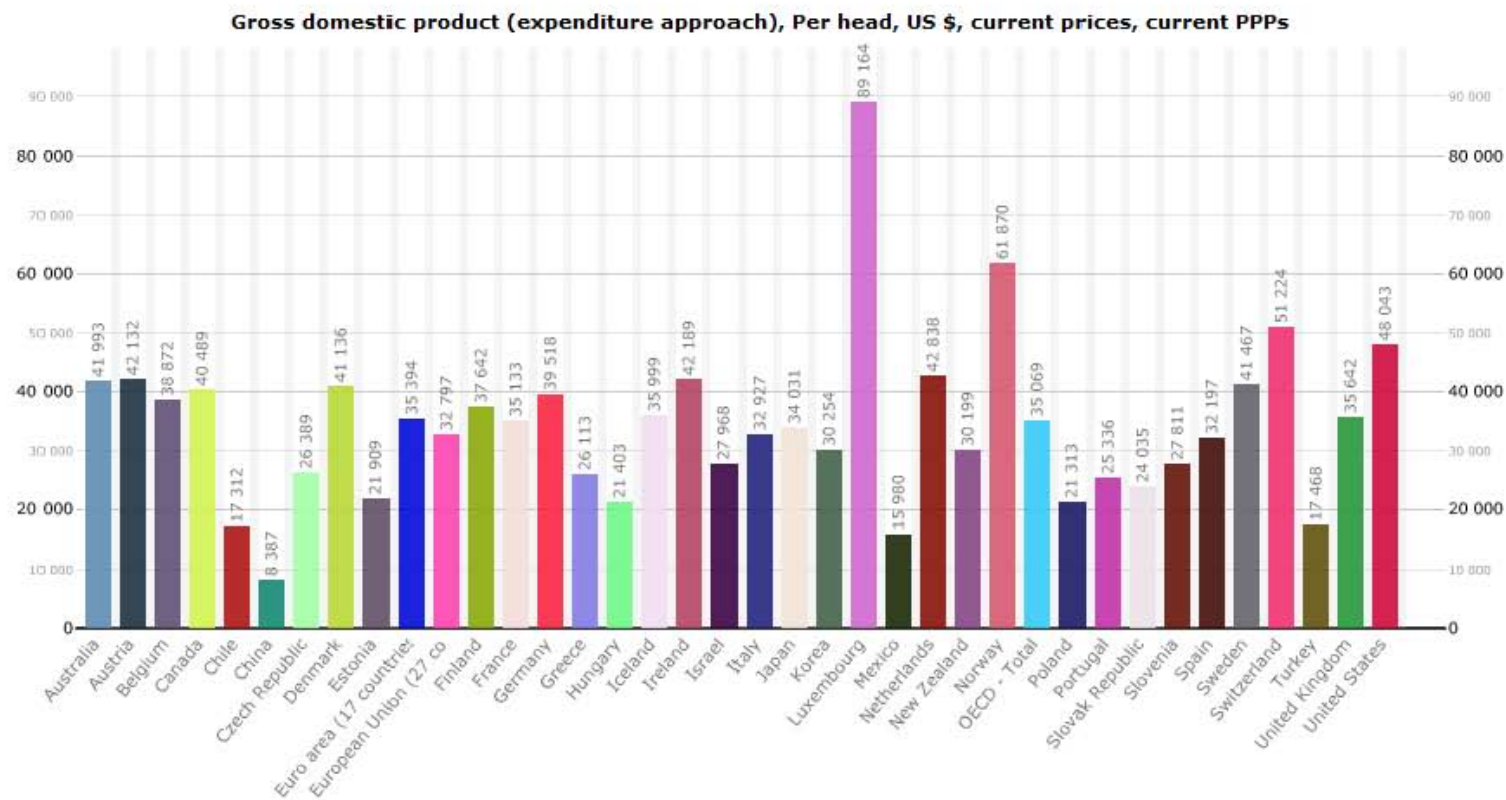
Paradójicamente el incremento es superior al que experimentarán, los grandes países de su entorno como Alemania (1,1%), el único que hoy tira del carro en la eurozona, o Francia (1,6%), pero estará por debajo de la media de la economía global, que crecerá en ese mismo periodo un 2,9%, y de la OCDE (2%), el club de las naciones ricas al que pertenece¹⁴⁵.

Podríamos dar por buena la segunda de estas concepciones, dejando así poco margen para las propuestas (excepto las derivadas de la reforma o mejora del sistema actualmente existente), que realmente sería poco relevante porque nuestro SIE, si efectivamente existe, es todavía una organización o un sistema muy "nuevo" (y del que en realidad no tenemos muchos datos, tan sólo unas primeras referencias teóricas...). Mi idea, tal y como expliqué anteriormente, es que el SIE nacional en España es todavía un asunto relativamente reciente y en el que es preciso avanzar para situarse en una posición similar a otros países de nuestro entorno.

¹⁴⁵ Recurso en red: www.ocde.com Por años, el informe presentado ayer prevé que España crezca de media cada año entre 2011 y 2030 un 2%, y sólo un 1,4% entre 2030 y 2060. Los países emergentes, encabezados por China e India, serán el motor del crecimiento económico mundial en el próximo medio siglo, certificando así la pérdida del liderazgo de Estados Unidos como primera potencia económica y un retroceso del peso de la zona euro y Japón en la producción global.

Así, según la OCDE, la economía china, cuyo PIB fue en 2011 un 17% del total mundial, equivalente a toda la eurozona pero todavía es inferior al 23 % de Estados Unidos pasará a suponer el 28% en 2030 y también en 2060 mientras que esos otros dos bloques habrán quedado reducidos en esa fecha al 9% y el 16% del PIB global.

Figura 9



Producto interior bruto países desarrollados. Fuente: OCDE.

Si consideramos que España carece absolutamente de una estructura de inteligencia económica actualmente, y por lo tanto, nos situamos en línea con la peor de las hipótesis que planteamos (lo que es cuando menos dudoso o rebatible); podemos afirmar que como posible solución a esta carencia, existen a priori, varias arquitecturas posibles para establecer una identidad nacional de inteligencia económica.

Se considera que para establecer un SIE a nivel nacional en España, y en otros países, sería necesario definir inicialmente una arquitectura que aporte valor sin añadir una capa burocrática e intervencionista sobre las empresas, intención no sólo alejada sino contraria a la así llamada “cultura de inteligencia” (más si cabe en España donde las acusaciones relativas a la burocratización y falta de efectividad de la administración son de todos conocidas...), donde la eficiencia buscada por Weber en base a la estandarización y a la previsión del comportamiento humano ha dejado paso seguramente a un modelo de administración pública donde la resistencia al cambio, la jerarquización de las relaciones y el formalismo y papeleo excesivos¹⁴⁶ han provocado una enorme pérdida de efectividad.

Así pues, la teoría de Weber ha dejado paso a otras proposiciones centradas en las organizaciones donde la eficiencia se obtiene cuando “la organización aplica sus recursos en aquella alternativa que produce el mejor resultado [...]”.

Esta podría ser la aproximación conveniente a la supuesta necesidad de desarrollar en SIE nacional. De hecho la administración ya está envuelta en un

¹⁴⁶ De LIZARRAGA L, Universidad de San Martín de Porres citando a Chiavenato Idalberto: Introducción a La Teoría General Administrativa, McGraw-hill (Año: 2005, 3ª edición)

posible proceso de reestructuración¹⁴⁷ que permita el adelgazamiento del sector público empresarial y fundacional.¹⁴⁸

Figura 10



Esquema ámbito gubernamental de la IE. Fuente: Autor.

El núcleo público de esa identidad, que ejercería de coordinador y aglutinador de toda la red de inteligencia, a nuestro modo de ver, tendría que tener perfil

¹⁴⁷ Pendiente de un proceso de reestructuración posterior (para el cual el gobierno ha requerido un informe preliminar, la admón. pública está envuelta en el denominado Plan de reestructuración y racionalización del Sector Público Empresarial y Fundacional Estatal / Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. – Madrid (Véase ref. 72).

¹⁴⁸ MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS. Orden HAP/583/2012, de 20 de marzo, por la que se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros de 16 de marzo de 2012. [URL: <http://www.boe.es/boe/dias/2012/03/24/pdfs/BOE-A-2012-4093.pdf>].

económico pero también debería contar con un marcado carácter, y definitivamente estar orientado, a la política exterior.

En el caso español, los candidatos adecuados serían varios..., todos ellos deberían de ser organismos subordinados al recientemente creado (por la ESN 2013) Consejo Español de seguridad, y bajando al plano práctico, más que una Comisión interministerial (que es como aparece en la ESN 2013) debería ser éste un órgano con una organización propia, sin ser tampoco una sección dependiente del servicio de inteligencia nacional..., debería constituirse en base a una oficina económica de presidencia "muy reformada" o un órgano especializado en el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación (que desde mi punto de vista podría ser la opción más conveniente, dada la orientación exterior que debe tener el SIE), eso sí con una clara orientación a una posible "delegación multidisciplinar", y en la que el servicio nacional de inteligencia tendría un peso específico importante.

2.4. Conclusión: Una propuesta de SIE para España.

En todo caso, la identidad nacional debería contar, sin ánimo de exhaustividad, en primer lugar con una referencia conceptual adecuada (que podría ser, sin ánimo de protagonismo la que proporciona este trabajo, por ejemplo) con¹⁴⁹ las siguientes características generales:

(1) La articulación de una red nacional de corporaciones con capacidades de inteligencia de empresa, que puedan establecer una relación funcional rápida, sencilla y directa con las organizaciones e instituciones que forman parte del SIE.

¹⁴⁹ MONTERO GÓMEZ A. y MARTÍN RAMÍREZ J. (2008), *Inteligencia económica como vector internacional de seguridad* (DT) DT N° 18/2008 - 21/04/2008, Real Instituto Elcano, Madrid, disponible en: [URL: <http://www.realinstitutoelcano.org>]. Haré referencia a numerosas conclusiones de estos autores en este punto.

(2) La presencia y aportación del Centro Nacional de Inteligencia (CNI), tanto en obtención de información como en elaboración de inteligencia económica, con su órgano especializado de análisis y elaboración sobre el tema.

(3) La aportación y conexión de las representaciones nacionales en las instituciones financieras internacionales, los servicios comerciales en organismos internacionales, las cámaras comerciales y cámaras de comercio en el exterior apoyadas en la labor de las oficinas económicas y comerciales en las representaciones diplomáticas de España.

(4) La suma integrada de los órganos públicos especializados, singularmente del Ministerio de Economía, y de Industria y Comercio, particularmente considero que vertebrada a través de la Subdirección general de programas estratégicos y otras subdirecciones con posibles cometidos en la materia.

(5) La seguridad de las infraestructuras y servicios financieros debería recaer de manera general en las propias empresas y en las autoridades públicas a través del Comité de Estabilidad Financiera (CESFI)¹⁵⁰, integrado por el Ministerio de Economía y Hacienda, el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Estas instituciones deberían estar imbricadas en el SIE y tener relaciones funcionales con el resto de organizaciones implicadas en el sistema.

(6) La entrada de la CEOE (confederación española de organizaciones empresariales, la CEPYME (confederación española de pequeña y mediana empresa) y la CEAT (confederación española de autónomos) y las Cámaras de Comercio y asociaciones gremiales.

(7) La vinculación de Universidades como la “Universidad Carlos III”, de Madrid, que poseen insitutos especializados en esta materia.

(8) La vinculación al sistema de las Agencias de innovación que existen en España, particularmente el CETISME, en Madrid, pionero en actividades

¹⁵⁰Este órgano es el responsable del desarrollo de los planes preventivos y de actuación en materia de estabilidad financiera y prevención y gestión de crisis.

relacionadas con la inteligencia económica, aunque también destacaría la Agencia de Innovación de Vizcaya, la reciente Agencia de innovación de Galicia, y la red de agencias existentes en otras regiones y CCAA de España.

(8) La adhesión de las comunidades autónomas mediante el establecimiento de relaciones funcionales con organismos de la administración central.

(9) La adhesión del Ministerio de defensa al SIE a través de las representaciones ante organismos internacionales en las que se tiene delegación, y el aprovechamiento de los canales de innovación que el Ministerio tiene abiertos con diversos organismos e instituciones públicas y privadas (RTO¹⁵¹ de la OTAN, EDA de la UE), y la relación funcional establecida con el Ministerio de Ciencia Tecnología e innovación, y sus organismos subordinados¹⁵².

(10) El diseño de un modelo nacional de inteligencia económica basado en la teoría que se propone en esta tesis, que aporta un marco de referencia conceptual válido para el mismo (y que puede no ser único finalmente).

Con respecto a la manera como se debe realizar la imbricación de todo el SIE en la administración es destacable que ya, a finales de 2011, el gobierno de España fijó las líneas de actuación de un nuevo órgano interministerial (en este caso adscrito a Presidencia de Gobierno) con el cometido principal de ser el “catalizador institucional” de nuevo sistema de IE nacional.

¹⁵¹ RTO: NATO Research&technology organization. <http://www.cso.nato.int/> EDA: European defense agency. www.eda.eu . Dos organismos que promueven capacidades de innovación y de desarrollo tecnológico no sólo en el ámbito defensa a nivel OTAN y UE respectivamente. Iniciativas como la del 7º programa marco de cooperación (7th European Framework cooperation; pueden ser una referencia válida para determinar cómo se debe realizar esta integración de esfuerzos en diferentes organizaciones.

¹⁵² Véase GONZALVO. V. (2012), “La agencia Europea de defensa”, Ed. Ministerio de defensa, publicación e-: www.mde.es

En otro sentido, como mencionamos en la introducción de esta tesis, dentro de la Estrategia Española de Seguridad de 2011 se subraya (eso sólo someramente) la responsabilidad del Estado y de los agentes económicos de garantizar “la integridad de los mercados-, así como la “fortaleza” del sistema financiero y la seguridad del comercio¹⁵³.

Para nuestro gobierno, las amenazas y riesgos a la seguridad económica de España pueden ser consecuencia del propio funcionamiento del sistema o de “desequilibrios macroeconómicos”, públicos o privados y también consecuencia de la actuación “desestabilizadora o ilegal” de agentes económicos, y del “deficiente” funcionamiento de los organismos supervisores o de otras causas externas... Con el nuevo SIE, y para dar respuesta a los retos planteados, se pretende mejorar la comunicación y cooperación entre los organismos de la administración del Estado involucrados de manera directa o indirecta en las actividades de inteligencia económica, y las principales empresas nacionales, con el fin de adelantarse a escenarios convulsos -la inopinada expropiación de YPF por parte de las autoridades argentinas fue una buena muestra de ello¹⁵⁴- siendo capaz este organismo de determinar posibles líneas de acción estratégicas para contribuir al desarrollo sostenible de nuestro país¹⁵⁵.

Un foco de preocupación para España es, por ejemplo, su vulnerabilidad energética en un momento en el que el petróleo representa el 47% de la energía que se consume y el gas natural, el 23,5%.

Es decir, casi tres cuartas partes de la energía consumida en España dependen del exterior, por lo que cualquier interrupción grave del suministro tendría grandes repercusiones para la estabilidad económica y social en

¹⁵³ “Op. Cit: Estrategia de seguridad nacional: una responsabilidad de todos” (2011), pp. 53.

¹⁵⁴ Recurso en red: [URL: <http://www.lagaceta.com.ar/nota/520098/economia/espana-confia-lograr-acuerdo-ypf.html>], consultado el 23 de Octubre de 2012.

¹⁵⁵ Recurso en red: [URL: <http://www.tiempodehoy.com/espana/rajoy-se-embarca-en-la-guerra-economica>], consultado el 10 de Diciembre de 2012.

nuestro país¹⁵⁶. Esta referencia se hace en la nueva ESN (2013) apuntando directamente a “la seguridad marítima”¹⁵⁷ y a la libertad de navegación como una de los puntos básicos para asegurar la seguridad del suministro energético en España (que se relaciona directamente con la seguridad económica y sucesivamente, con la seguridad nacional...). Realmente, estimo, Mahan no estaba en absoluto equivocado.

En ese sentido la energía tendrá un papel importante en este SIE que queremos desarrollar, y sin duda este será otro “gran tema” a analizar y desarrollar por nuestros expertos en IE, entre otros muchos asuntos como los que hemos mencionado¹⁵⁸.

Además sin temor a equívoco, la construcción de un modelo de seguridad nacional integrado, a raíz (entre otras cosas) de la promulgación de la nueva ESN 2013, será uno de las fortalezas de este sistema que para serlo deberá incluir a este SIE no no como mera herramienta de apoyo, sino como elemento fundamental en su arquitectura interior para poder hacer frente a los retos y amenazas de carácter económico que sin duda nos aguardan.

¹⁵⁶Para ello no hay que pensar únicamente en una convulsión geopolítica internacional, caso de que Israel atacase el plan nuclear iraní... También hay que incluir posibles amenazas a las infraestructuras y redes de transporte del sistema energético que se generen por desastres naturales, ataques terroristas o agresiones tecnológicas (ciberataques).

¹⁵⁷ GOBIERNO DE ESPAÑA, Ministerio de la Presidencia, “Estrategia de seguridad nacional...”pp.: 40. “[...]Marítimo: Por la discontinuidad geográfica del territorio nacional y porque el 90% de las importaciones y el 65% de las exportaciones españolas se realizan a través de nuestros puertos, la protección en el ámbito marítimo tiene una relevancia central...”, NIPO: 000-11-011-3.

¹⁵⁸ Ídem, pp. 74, en dónde se definen las líneas de acción estratégicas nacionales, entre otros asuntos.

Figura 11



Una propuesta de SIE para España. Fuente: Autor.

CAPÍTULO III: Bases teóricas del modelo de IE.

CAPÍTULO III

Introducción.

En relación al estudio que estamos desarrollando es conveniente, inicialmente, realizar una aproximación teórica al análisis de la IE como instrumento de la acción interior, y exterior, del Estado.

Se trata de analizar una vez presentadas las primeras ideas sobre el asunto si el concepto jurídico de Estado Nación es válido, y adaptable, al modelo de IE que proponemos.

Al mismo tiempo es necesario determinar si esta institución debe ser el marco o la referencia conceptual en la que se vertebran los medios con los que una sociedad, constituida en Estado Nacional, actúa para proteger sus legítimos intereses nacionales.

Para ello comenzaré analizando brevemente la situación actual de esta figura, para posteriormente profundizar en el posible marco de referencia en el que situaremos a la IE, estando, a priori, básicamente este marco ubicado en la propia nación, en las organizaciones económicas y políticas internacionales a las que pertenece, o en un entorno global, o multilateral, como veremos.

Esta idea no es baladí ya que la identificación de la estructura de IE con una referencia determinada tiene múltiples y diversas implicaciones (como advertiremos a continuación).

Bases teóricas del modelo de IE.

3.1. El Estado Nación y la IE.

En relación con la figura estatal, inicial y subsiguientemente, relacionado con la pertenencia a ese Estado surge el concepto de nacionalidad, un hecho institucional, producto del acuerdo humano,

entre personas que pueden ser muy diferentes, y normativizado por un conjunto de reglas constitutivas¹⁵⁹.

Fernando Savater¹⁶⁰ sostiene que el Estado democrático moderno es siempre plurinacional: es decir, que acoge bajo el rótulo histórico de una nacionalidad genérica diversas tradiciones nacionales que han aprendido a relativizarse como fuentes exclusivas, y excluyentes, de legitimación política. La Nación es en este sentido una institución social, cultural¹⁶¹, y por qué no, y desde mi punto de vista, intelectual, una figura que ayuda sin duda casi con exclusividad a vertebrar la vida social y política de las personas.

Diversas propuestas se empeñan en señalar esquemas internacionales en los que el Estado continúa tendiendo un papel predominante, y en los cuales los individuos aparecen sólo como elementos secundarios o como meros testigos de las decisiones tomadas en otros niveles (y ciertamente con otros intereses).

Bajo esta perspectiva, en siglos pasados, la ciudadanía era reconocida exclusivamente en el seno de los Estados, por lo que no cabía su comprensión fuera de los límites de aquel; en cierto modo esta aproximación a la esencia del Estado era la base intelectual (y referencial) reconocible cuando se empezaron a formular las bases conceptuales de la IE, hace ya unos años.

El concepto de Estado-Nación, tal y como lo hemos conocido en los siglos XVII, XVIII y XIX aparece tras la paz de Westfalia, tal y como Jackson preconiza: “[...] The general perception is that the concept of sovereignty as it is thought of today, particularly as to its "core" of a monopoly of power for the highest authority of what evolved as the "nation-state," began with the 1648 Treaty of Westphalia. To read the 128 clauses of that document is to wade through

¹⁵⁹Recurso en red [http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/10016/2334/9/capitulo_segundo.pdf]. Consultado el 22 de Diciembre de 2012.

¹⁶⁰ SAVATER F. (1996), *Ética para Amador*, Ed. Ariel, 144 p., ISBN: 8434453622.

¹⁶¹ RODRÍGUEZ PALOP M.E. (2007), *“Lealtades compartidas, hacia una ciudadanía multilateral”*.

dozens of provisions dealing with minute details of ending the Thirty Years' War, Hi restoring properties to various feudal entities within their territories. It is hard to surmise from these any general principle of "sovereignty," but as a "Peace Treaty Between the Holy Roman Emperor and the King of France and Their Respective Allies," the compact represented the passing of some power from the emperor with his claim of holy predominance, to many kings and lords who then treasured their own local predominance. As time passed, this developed into notions of the absolute right of the sovereign, and what we call "Westphalian sovereignty [...]."

Sin embargo, el concepto de soberanía es evidente ha evolucionado en sentidos diferentes en nuestros días, y podía no ser una referencia *per se* actualmente, ya que la ciudadanía ha podido adquirir "perspectivas" o matices nuevos; por ejemplo, un ciudadano español, inglés, danés... ya no es solamente un ciudadano perteneciente a esas naciones históricas europeas, es un ciudadano europeo como tal, perteneciente a la UE, e incluso mundial...

Tomando en cuenta el enorme reto que tiene la globalización en muy distintos ámbitos, se hace necesario hallar alternativas a la pretendida separación radical entre la vinculación a la comunidad nacional y al género humano¹⁶², ya que distintos fenómenos quizás nos obligan a situarnos en un punto de vista equidistante al respecto de la relación entre ambas comunidades¹⁶³.

¹⁶² Esto con el propósito de no volver a la vieja trampa que supone dividir el escenario entre "alternativas encontradas". Véase: KALDOR, Mary. "Cosmopolitan versus nationalism: the new divide", en: CAPLAN, R.; FEFFER, J. (1996): *Europe's new nationalism. States and minorities in conflict*. Oxford: Oxford University Press, pp.: 42-58.

¹⁶³ SOYSAL, Y. (1996), "Changing citizenship in Europe. Remarks on postnational membership and the national state". en CESARINI, David; FULBROOK, Mary. (eds.), *Citizenship, nationality and migration in Europe*. London: Routledge, pp. 18-19. Los desarrollos que han transformado los principios en los que suele fundarse la ciudadanía son: 1) La internacionalización de los mercados de trabajo y la consecuente migración masiva a los países de Europa; 2) Los procesos de descolonización posteriores a 1945 y el posterior desarrollo de movimientos sociales en el ámbito mundial en defensa de los derechos humanos; 3) El desarrollo de políticas a distintos niveles que originaron nuevas oportunidades para la movilización social

Hacer compatibles la participación próxima y local con las decisiones que se tomen para una sociedad compleja (donde los efectos de determinadas acciones tienen una resonancia remota), es quizá el mayor reto al que se enfrenta cualquier concepción de la justicia, y posiblemente del derecho.

Es aquí donde se inscriben algunas de las tesis planteadas por Martha Nussbaum, y aunque existiendo numerosas críticas y argumentos en distintas direcciones sobre esta idea original, señalaba, creo que con acierto, que la comunidad de diálogo a la que la sociedad debe aspirar debe comprender los “[...] distintos círculos concéntricos, desde los más básicos hasta el círculo de la humanidad”¹⁶⁴.

Este será de manera general el planteamiento que utilizaremos para estudiar este asunto: nación, regionalización y multilateralidad no son términos excluyentes, son desde esta aproximación asuntos complementarios por lo tanto.

De acuerdo a esta idea el discurso que pretende equiparar la globalización con la homogeneidad de muchos de los aspectos sociales no encuentra cabida en esta concepción¹⁶⁵. Centraríamos pues nuestro análisis en la “multilateralidad” concebida como una salida al exterior del Estado Nación sin abandonar la referencia que supone la pertenencia a un Estado en concreto.

Desde este punto de vista la cultura sufre al mismo tiempo otro proceso indeseado de “globalización”¹⁶⁶, ya que se intenta consolidar e imponer un

más allá de las fronteras nacionales; y 4) La intensificación del discurso global de protección de los derechos humanos, independiente de la pertenencia del individuo a un Estado particular.

¹⁶⁴ NUSSBAUM, Martha C. “*Patriotismo y cosmopolitismo*”. en NUSSBAUM, Martha C. (et. al.) *Los límites del patriotismo...*, Op. Cit. pp. 19-20.

¹⁶⁵ Véase: BECK Ulrich. *¿Qué es la globalización?...*, Op. Cit. pp.: 29-30.

¹⁶⁶ Véase: SMITH, Anthony. “Toward a global culture” /en/ FEATHERSTONE, M. (ed.) *Global culture: Nationalism, globalization and modernity*, London: Sage, 1990.

determinado modelo monocultural, como una especie de cultura "hegelianamente" global, o universalmente válida para toda la humanidad¹⁶⁷.

A lo anterior se ha contestado señalando que existen distintos lugares, y formas, a través de los cuales se desarrolla la modernidad, y que particularmente las civilizaciones no occidentales han contribuido cada vez más al proceso de globalización, lo que significa que no es lo mismo hablar de globalización que de occidentalización¹⁶⁸, o en nuestro caso de multilateralidad, entendido como un concepto probablemente surgido tras la conferencia de Bretton Woods (BW) que hace referencia "a la sustitución de un régimen económico dominado por la bilateralidad, a otro donde lo que impera es la coordinación internacional entre múltiples Estados [...]" (Gardner, 1980).

Es destacable, en relación a este tema, mencionar que Beck insiste en hacer una diferencia entre la "primera modernidad", que surge con la aparición del Estado nacional y que puede definirse como la "ortodoxia territorial de lo político y lo social", con respecto a la segunda modernidad, que es aquella en la que se ha dejado de abordar el estudio de lo político y lo social dentro de los límites territoriales de los Estados. Esta idea se repite, con matices, en otros autores que analizan esta parte del pensamiento social.

Contrariamente a lo anterior, De Sousa¹⁶⁹ advierte que el paradigma de la modernidad tiene una evolución que puede entenderse en tres periodos distintos. El primer periodo lo constituye la fase del capitalismo liberal, que cubre el siglo XIX en su totalidad, lo que Rifkin ha denominado la "I revolución

¹⁶⁷ FARIÑAS, María José. *Globalización, ciudadanía y derechos humanos*, Dulce 2001 - Dykinson sl - Cuadernos 1ª Edición, 65 págs., pp. 16-17.

¹⁶⁸ ROBERTSON, Roland; HAQUE KHONDLER, Habib, "*Discourses of globalization*", International Sociology March 1998 vol. 13 no. 1 25-40, pp.:31-32.

¹⁶⁹ SOUSA SANTOS, Boaventura (de) *La transición postmoderna: Derecho y política*. Doxa. No. 6, 1989, p. 226.

Industrial” (Rifkin, 2011), aún cuando las tres últimas décadas puedan tener un carácter de transición...; el segundo periodo, el del capitalismo organizado, comienza a final del siglo y alcanza su pleno desarrollo en la fase de entre guerras y en las dos décadas que siguieron a la guerra. Finalmente, el tercer periodo es el del “capitalismo desorganizado”, que comienza a finales de los sesenta; y es en el que actualmente nos encontramos.

Según esta concepción, el primer periodo coincide con el surgimiento del capitalismo, lo que significó un vacío para el concepto de comunidad así como el desarrollo ambiguo del concepto de Estado (visto ahora por una parte como Estado mínimo a través del principio del *laissez-faire*, y por la otra como un Estado máximo, como ente supremo).

El segundo periodo es aquel donde el capitalismo comienza a tener un tipo de organización con la que se aspira a alcanzar aquellas promesas que no pueden ser cumplidas por un capitalismo libre (es el período de la “II Revolución industrial” que propugna Rifkin básicamente).

De este modo, el concepto de Estado vuelve a revisarse, posibilitando la aparición de conceptos nuevos, como el del Estado del bienestar.

En último término, el tercer periodo es (la Tercera Revolución Industrial) aquél en el que nos encontramos actualmente, es el periodo del “capitalismo desorganizado” que se corresponde con el crecimiento de los mercados mundiales y los agentes económicos (como las grandes compañías multinacionales), que socavan la capacidad del Estado para regular el mercado en el ámbito nacional.

De esta forma, De Sousa advierte que el periodo actual se distingue de los precedentes en que “[...] mientras que el debate en aquéllos giraba alrededor de los ordenamientos jurídicos locales, infraestatales, que coexisten dentro de un mismo espacio y un mismo tiempo nacionales, en el periodo actual el debate se refiere a los ordenamientos jurídicos supraestatales, transnacionales,

que coexisten en el sistema mundial, tanto con el Estado como con los ordenamientos jurídicos infraestatales [...]”.¹⁷⁰

Del análisis expuesto hasta ahora podemos obtener datos relevantes.

Si hasta hace poco tiempo el concepto de ciudadanía funcionó como un esquema basado en el reconocimiento de la igualdad de derechos a los miembros de una comunidad política determinada; en la actualidad, y debido a las grandes transformaciones en las que la humanidad se ha visto inmersa en las últimas décadas, no es posible que se siga limitando su significado a la pertenencia a un ámbito cerrado y exclusivo¹⁷¹.

Es decir el entorno social en el que nos desenvolveremos será el estatal pero no exclusivamente gubernamental, incluirá a una serie de *stakeholders* que influirán decisivamente en la economía y la política. Definitivamente la IE se desenvolverá en este nuevo, complejo e interdependiente marco de actuación.

3.2. Un estudio macroeconómico del marco conceptual de la IE.

3.2.1. IE para un mundo cambiante.

3.2.1.1. La evolución del término inteligencia.

Hoy en día nos encontramos frente a una evolución de los objetivos de la inteligencia y de su definición actual. En un principio, la inteligencia era una materia fundamentalmente de orden geopolítico y militar. Posteriormente fue añadiéndose a esta concepción, progresivamente, una referencia a una nueva inteligencia de un tipo “policial”.

¹⁷⁰ SOUSA SANTOS, Boaventura (de). *La globalización del derecho...*, Op. Cit. p. 27.

¹⁷¹ LUCAS, Javier (de). *Puertas que se cierran. Europa como fortaleza*. Barcelona: Icaria, 1996, p. 11. “Se trata de crear un proyecto para el próximo siglo: una nueva noción de ciudadanía y de derechos, cosmopolita, que no gire sobre el eje del Estado nacional, que se abra realmente a todos, *no sólo para nosotros los europeos* pues en caso contrario, fracasará y nosotros seremos los primeros en perder”.

Es a partir de los años 1970 – 80 (y al haber evolucionado la percepción de las necesidades), cuando hemos entrado, en el ámbito de la inteligencia, en un sistema de cuatro actividades nuevas diversificadas, tal y como sigue: la inteligencia policial que se interesa cada vez más en la lucha antiterrorista y el crimen organizado; la inteligencia militar que, además de la inteligencia clásica operativa, se caracteriza por la investigación y la vigilancia de la proliferación y de las tecnologías duales; y dos nuevos ámbitos, el de la inteligencia geopolítica y diplomática tradicional; y finalmente la inteligencia económica.

Este último aspecto en auge está adquiriendo una importancia creciente ya que todo el mundo es consciente, parodiando a Clausewitz, de que la guerra económica es la “continuación de la guerra militar recurriendo a otros medios”.

La base de la existencia de la IE nace de una necesidad real y esta se puede fundamentar según múltiples aproximaciones: políticas, económicas, sociales e incluso militares o psicológicas, como veremos posteriormente.

Sin embargo su carácter multidisciplinar y multiseccional nace de las mismas bases de la teoría macroeconómica como analizaremos a continuación.

Reconocer la necesidad de integrarse en economía global, y mostrarse dispuesto a la existencia de medidas de arbitraje, y de coordinación comercial con otros Estados en el ámbito internacional, implica en cierto modo desvelar que existen ciertas normas jurídicas que tienen ese mismo “carácter general”.

Esto supone también en sí mismo un cierto reconocimiento de la imposibilidad de existencia de una soberanía absoluta interna, pues si se admite que existe una esfera jurídica fuera del Estado, éste ya no puede ser soberano totalmente: “[...] Dentro y fuera no son más que distintas zonas del Derecho, grados diferentes de uno y el mismo orden jurídico”¹⁷².

Cabe preguntarse en este sentido cual es el sujeto activo al que debe dirigirse el conocimiento generado por la IE, a través de qué instituciones debe

¹⁷² KELSEN, Hans. *Teoría general del Estado...*, Op. Cit. pp. 176-177.

vertebrarse el esfuerzo de obtención de información, y finalmente, si la dimensión de la IE es exterior o interior, esto es, si está dirigida a la cooperación y coordinación a través de organismos internacionales, acuerdos regionales o multilaterales, o bien esta se centra en el espacio particular del Estado, y de su vertebración (y su organización interior).

Posiblemente esta idea que exponemos según la cual la soberanía se expresa en el interior, y en el exterior, es inverificable y contradictoria, ya que en la realidad “el Estado es un poder coordinado con los restantes Estados situados fuera de su esfera y por lo tanto todos ellos situados bajo un mismo orden que determina sus relaciones recíprocas [...]”. Delimitar nuestro análisis a un marco de generación y utilización de IE es necesario en la medida en que, al menos en nuestro país, constituye una disciplina nueva y requiere un marco teórico y conceptual sobre el que desarrollarse. Del mismo modo le sucede a nuestra tesis. La idea de asociar el Estado Nación al estudio de la IE considero tiene dos justificaciones importantes, en las que profundizaremos a continuación.

La primera reside en la irrenunciabilidad del concepto jurídico de soberanía nacional, que se materializa a través de la existencia del Estado Nación, y de los poderes que le son atribuidos, entre ellos garantizar “el marco de estabilidad económica para asegurar el desarrollo de la nación [...]” (Sanz Roldán, 2007). La segunda es consecuencia de la coyuntura en la que la IE desarrolla sus actividades: nacional, regional y multilateral, como veremos, aunque centrada en la primera de estas.

3.2.1.2. Soberanía nacional y economía.

De manera general, el origen moderno del concepto de soberanía nacional podemos decir que surge con las ideas de J. Bodin, quien consideraba al Estado como “el recto gobierno de varias familias y de lo que les es común con potestad soberana”¹⁷³. Esa potestad soberana no era para Bodin exclusiva de

¹⁷³ BODIN, Jean (1992), *Los seis libros de la República*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales, p. 34.

un sujeto en específico, aunque resulta claro que en su época en la figura del Rey residía la fuerza de gobierno. De esta forma, definía a la soberanía (recordando que este era francés) como “[...] el poder absoluto y perpetuo de una República”.

Los dos elementos que integran dicho concepto, “absolutismo” no en un sentido estricto sino referido al marco de implementación, y “perpetuidad” demuestran en gran medida su naturaleza particular.

En los orígenes del Derecho internacional el régimen de constitución de los Estados estaba orientado por una normativa según la cual quien tuviera el dominio efectivo sobre un territorio adquiriría sobre el mismo un título jurídico¹⁷⁴.

Por otro lado, una sociedad humana se instituye oficialmente en Nación al constituirse en Estado Nacional. La identidad nacional se fundamenta jurídica y políticamente en dicho Estado, a partir de una racionalización justificativa en muchas ocasiones basada en general o con ciertos matices histórico-míticos¹⁷⁵.

El concepto de la nacionalidad es por lo tanto un hecho institucional, producto del acuerdo humano y normativizado por un conjunto de reglas constitutivas. Es importante para nuestro estudio considerar que, según estas ideas, la soberanía será absoluta, no podrá, por lo tanto, ejercerse de una forma parcial ni tendrá ni interna ni externamente ningún tipo de limitación. Además tendrá carácter perpetuo, por lo que no es posible su transformación o desaparición con el paso del tiempo.

¹⁷⁴ OSPINA MOSQUERA N. (2005), Tesis doctoral: *La política comunitaria del cielo único europeo*. UC3M, Recurso en red: [URL: <http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/10016/566/1/Tesis%20de%20norma%202.pdf>], consultado en Enero 2013.

¹⁷⁵ Tesis doctoral: *La construcción de los nacionalismos*, [URL: http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/10016/2334/9/capitulo_segundo.pdf], Consultado el 19 de Julio de 2012.

La mayor parte de los planteamientos en el ámbito de la teoría política retomaron las primeras nociones de Bodin relativas a la concepción moderna de la soberanía y las fueron aplicando en sus diversos esquemas conceptuales.

Es aquí donde se inscriben los planteamientos de Rosseau; para este, los atributos de la soberanía como inalienable e indivisible no son entendidos en el Estado sino en la voluntad general: "[...] afirmo, pues, que no siendo la soberanía sino el ejercicio de la voluntad general, no puede enajenarse nunca, y el soberano, que no es sino un ser colectivo, no puede ser representado más que por sí mismo: el poder puede ser transmitido, pero no la voluntad [...]"¹⁷⁶.

Estas ideas fueron rebatidas por autores como Hobbes¹⁷⁷ o Locke, quien en su *Segundo Tratado sobre el Gobierno Civil* señala en todo momento la defensa de un ámbito privado (y en el que no es posible la imposición de normas por parte del poder político); la forma absoluta en la que Hobbes reconoce la soberanía puede reconocerse en lo siguiente: "[...] como cada súbdito es, en virtud de esta institución, autor de todos los actos y juicios del soberano instituido, resulta que cualquier cosa que el soberano haga no puede constituir injuria para ninguno de sus súbditos, ni debe ser acusado de injusticia por ninguno de ellos[...] es inherente a la soberanía el ser juez acerca de qué opiniones y doctrinas son adversas y cuáles conducen a la paz; y, por consiguiente, en qué ocasiones, hasta qué punto y respecto de qué puede confiarse en los hombres, cuando hablan a las multitudes, y quién debe examinar las doctrinas de todos los libros antes de ser publicados[...]".

Estos autores conservaron la idea principal de Bodin: la soberanía era un rasgo que debería definir a toda comunidad política.

¹⁷⁶ ROUSSEAU, Jean Jacques. *El Contrato Social...*, *Op. Cit.* pp. 25-26.

¹⁷⁷ HOBBS, Thomas. *Leviatán. O la materia, forma y poder de una república, eclesiástica y civil*. México: Fondo de Cultura Económica, 1997, pp. 145-150.

Es así como las formaciones políticas medievales centradas en el poder de la Iglesia cedieron su lugar a una sociedad internacional de Estados. De acuerdo con esto, los Estados fueron adaptándose paulatinamente a las estructuras políticas surgidas de la Ilustración, por lo que los Estados absolutos cedieron su lugar a las Repúblicas, y sucesivamente se produjo la transformación paulatina en Monarquías Parlamentarias, convirtiéndose con el paso del tiempo estos en Estados liberales de derecho¹⁷⁸.

Evidentemente la evolución política, económica y social ha terminado por cambiar este concepto, y hoy en día, aunque la soberanía pudo ser inicialmente un instrumento “eficaz de gobierno” en el momento histórico en que fue concebida, es evidente que, al menos, algunos de sus rasgos no pueden significar lo mismo en la actualidad, podemos afirmar pues que el concepto de Estado sin cambiar totalmente ha evolucionado en su significado.

Un rasgo importante, que posiblemente se mantiene en la actualidad, es que en esa idea de soberanía se encontraba implícito el principio de exclusión y hostilidad o beligerancia frente a lo ajeno [...] ¹⁷⁹“.

3.2.2. El mundo en 2030: “not too far to think”.

Habiendo hecho una serie de consideraciones sobre el concepto de soberanía, y para avanzar en el estudio de esta percepción, es necesario apartarse de la línea de central de avance de esta tesis y reflexionar, y determinar, las cuestiones sobre las que va bascular el devenir social, político y económico de los Estados Nación en el futuro próximo.

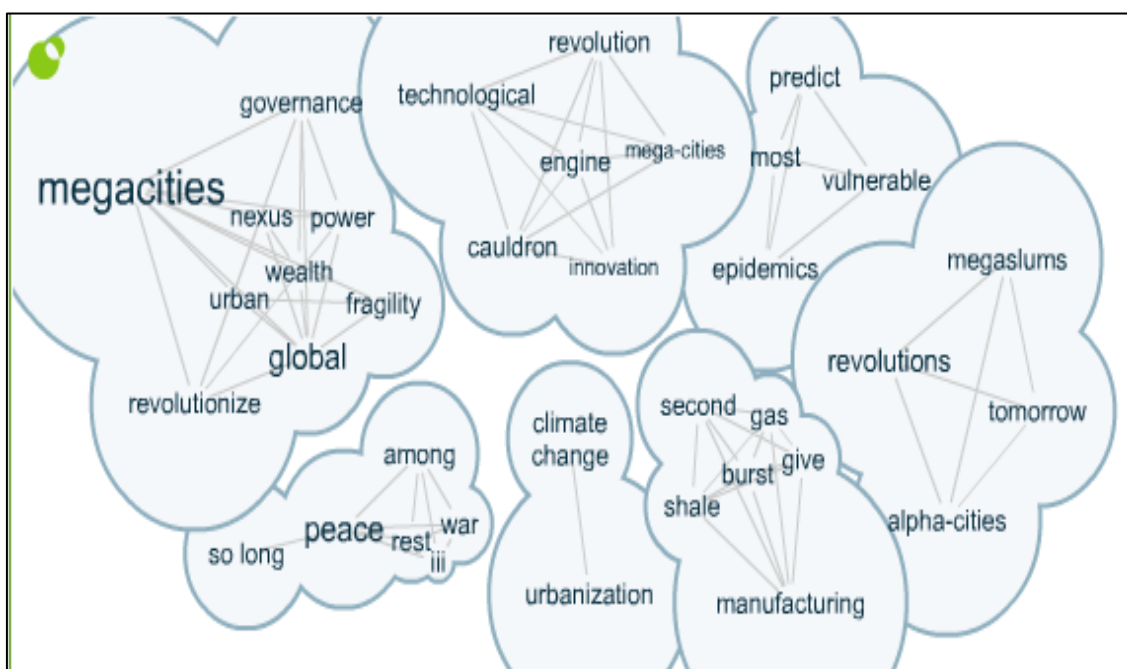
Analizar este asunto requiere realizar una prospectiva del mundo, en general, y de la evolución jurídica y económica del anterior, en particular, en un horizonte temporal a medio plazo, en el 2030 (por ejemplo).

¹⁷⁸ VECCHIO, Jorge (del) (1914), *Los derechos del hombre y el contrato social*, Ed. Hijos de Reus, Madrid, Trad. Marina Castaño, España, p. 35-36.

¹⁷⁹ VALLESPÍN, Fernando (2003), *El futuro de la política*, Fundación Universitaria Española, Ed. Taurus pensamiento, Madrid, España, p. 93.

Para la CIA¹⁸⁰, seguramente uno de los mejores servicios de inteligencia del mundo, esta posible tendencia geopolítica global queda plasmada en un gráfico como el que sigue, donde se pueden apreciar los cambios previstos y que se incluye (con otra serie larga de ideas), en un informe que vió recientemente la luz sobre este interesante asunto, y que estudiaremos a continuación:

Figura 12



Situación global del mundo por ámbitos de actividad. Fuente: CIA.

Básicamente, y de manera esquemática, el informe determina una posible senda de evolución geopolítica mundial (general) plasmando una serie de tendencias globales, a las cuales “pomposamente” denomina *megatrends*.

Sin dar una solución concreta o realizar una prospectiva determinada, el documento deja abiertos una serie de escenarios a los que denomina “potential worlds”; son estos son los contextos en los que se desarrollará la evolución

¹⁸⁰ Informe de la CIA sobre “El estado del mundo en 2030” (2012), NSC, EEUU. Veanse comentarios de GJELTEN T. (2012), The World In 2030: Asia Rises, The West Declines, Recurso en red. [<http://www.npr.org/2012/12/10/166895624/the-world-in-2030-asia-rises-the-west-declines>].

futura de las naciones. En función de la evolución de los acontecimientos el mundo, y EEUU en concreto, se situará en uno u otro escenario, en concreto.

El primero de ellos al que denomina “stalled engines”, “motor estancado”, es uno en el que básicamente la conflictividad mundial aumenta y EEUU tiende a aislarse del resto del mundo (y a centrarse en sus problemas internos).

El segundo de ellos es el llamado “fussion”, “fusión”, en el que las dos posibles grandes superpotencias (China y EEUU) actúan como aliadas ejerciendo el dominio económico, político y militar del mundo.

El tercer escenario básicamente describe el “gini-out-of-the-bottle”, “genio fuera de la botella”, se produce una situación que tiene algo que ver con la planteada por Van Creveld¹⁸¹; una situación en la que diferentes fenómenos se producen simultáneamente y donde la evolución de la situación mundial es en cierto modo “impredecible”: el auge de los negocios, la caída y auge simultáneo de las naciones...se producen sin ser posible controlarlos.

Con respecto a la distribución de poder global, realmente la arquitectura de la autoridad se ha difuminado en el futuro próximo y no existe una potencia hegemónica en el mundo.

El cuarto escenario, el denominado como “non-state world”, “el mundo de los no Estados”, es el que se produce cuando desaparecen los actores globales y la sociedad es dominada por las nuevas tecnologías. Desde mi punto de vista sería el que más se aproximaría a las teorías de Rifkin, con algunos aspectos del escenario número tres, anteriormente enunciado.

El documento establece una serie de tendencias generales en las que se producirá la evolución mencionada, la primera de las cuales es la llamada “individual empowerment”, en donde se da una situación en la que nos encontramos inmersos en una sociedad en la que la clase media se ha extendido, y en la que los avances en comunicaciones y cuidados médicos han

¹⁸¹ VAN CREVELD M. (1999), “*The rise and the decline of the state*”, Press syndicate of the University of Cambridge, ISBN 0 521 65190 5, Cambridge, Reino Unido.

mejorado la calidad de vida de los ciudadanos; una sociedad en la que la mayoría de la población es urbana (y donde la migración es cada vez mayor).

Un mundo en el que el acceso a las materias primas es una cuestión esencial y donde el acceso a la comida, al agua y a los recursos naturales (para la obtención de energía) están relacionados entre sí.

De manera similar, este documento tiene puntos en común con las ideas de otros pensadores; por ejemplo, según Hammond y otros¹⁸², hay seis factores clave que condicionarán el estado de las cosas en el mundo, en 2030: la explosión de la población mundial y los cambios en las demografías de las distintas sociedades, el cambio climático y el medio ambiente, la amenazante crisis energética, la creciente globalización, la aceleración del desarrollo exponencial de la tecnología y el modelo de "Prevención-Extensión" en medicina (prevención de enfermedades y extensión del periodo de vida).

Para la CIA la evolución de la humanidad se realizará en base a, los así llamados, siguientes movimientos de "placas tectónicas": el aumento de la clase media, el acceso a tecnologías letales, el cambio de la supremacía económica hacia el Este (Asia) y el Sur (América), el envejecimiento de la población de los países desarrollados y la urbanización progresiva.

Considera este informe que la inestabilidad provocada por la ola de terrorismo radical (islámico) posiblemente desaparezca en el 2030, dando paso a una situación en la que EEUU todavía puede jugar un rol de preeminencia mundial en una situación más "favorable a sus intereses".

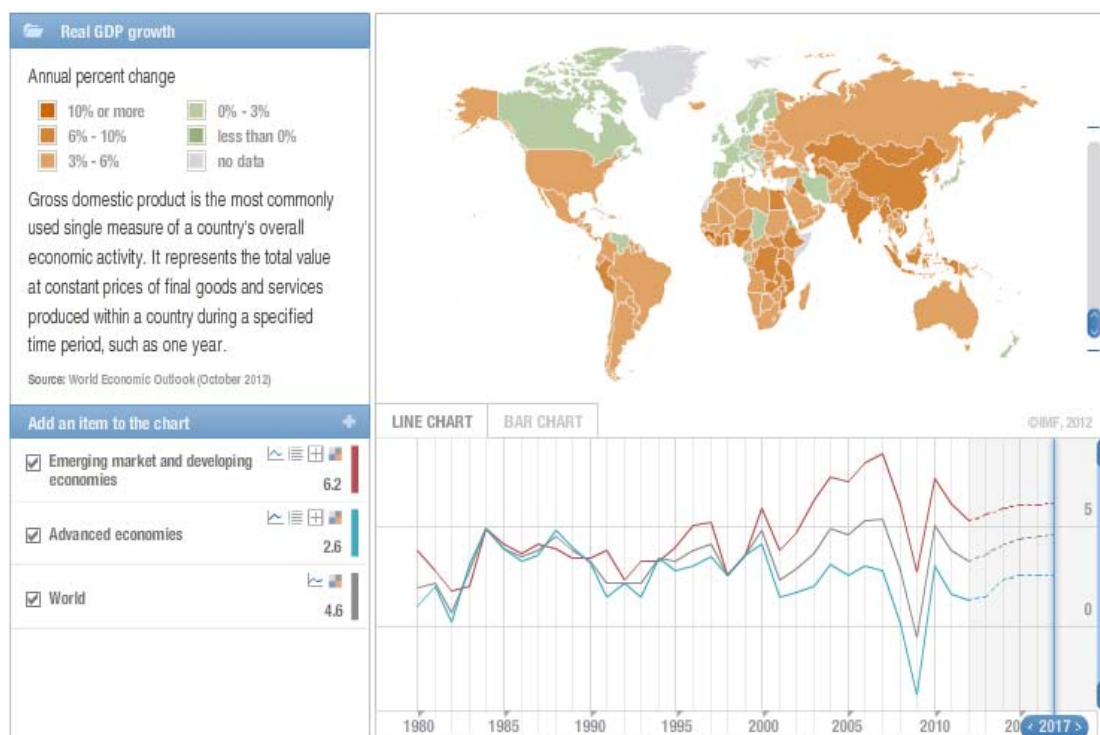
Una vez realizadas esta serie de consideraciones generales sobre el Estado del Mundo en 2030, desde mi punto de vista, y en relación con el objeto de la tesis, es particularmente importante resaltar los aspectos del informe relacionados con el crecimiento económico.

¹⁸² HAMMOND R. y otros (2008), "El mundo en 2030", ISBN: 978-2-916209-55-5, Editions Yago, p. 357. Disponible en red: [URL: <http://www.rayhammond.com/El%20Mundo%20en%202030.pdf>].

En relación al aspecto financiero, el documento prevé que en el 2025 la contribución de China al crecimiento económico mundial será cercana al 30%, afirmando que al alcanzar la renta per capita de 15.000\$ por año se desencadenarán un/os posible/s acontecimiento/s para que finalmente se produzca la democratización del país¹⁸³, y en el “ansiado cambio político”.

Realmente es difícil hacer previsiones económicas acertadas para un plazo de tiempo tan largo, en ese sentido, de manera más práctica, el FMI realiza otro tipo de predicciones donde básicamente se extrapolan estadísticamente las tasas de crecimiento actual (teniendo en cuenta diferentes factores que aceleran o ralentizan el crecimiento). En ese sentido podemos comparar la situación que adelanta la CIA con las previsiones del FMI o de la UE al respecto de la zona Euro (posiblemente más cercanas a la realidad aunque con un horizonte temporal más cercano).

Figura 13



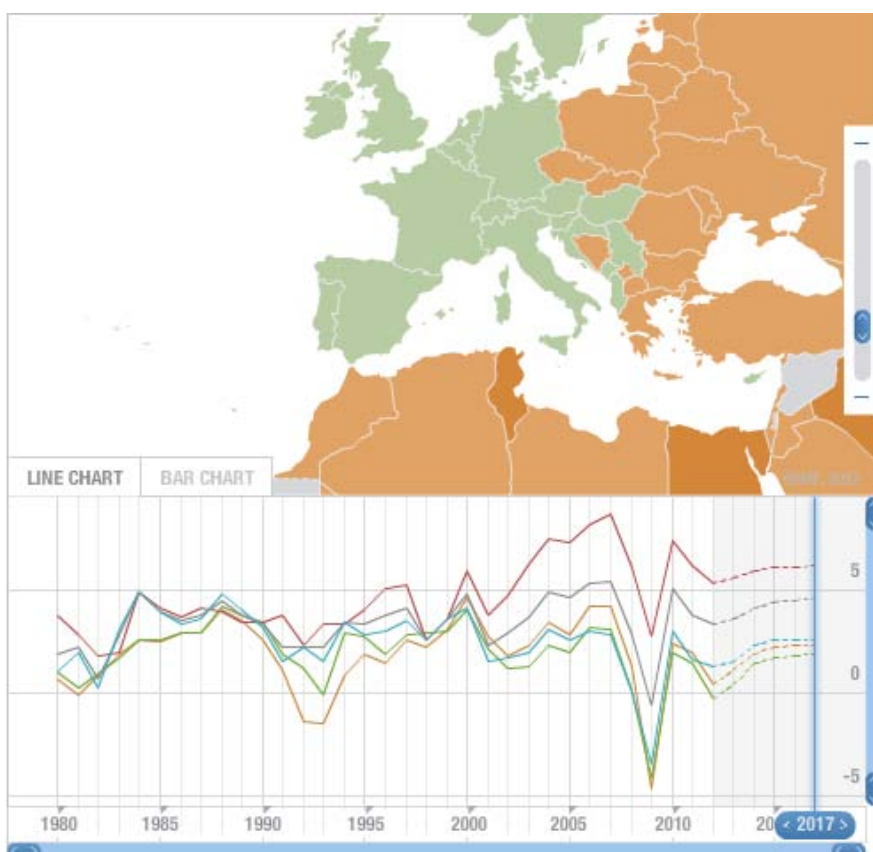
¹⁸³ La renta per capita en Brasil y Rusia será respectivamente 23000 y 27000\$ mientras que en los países del G7 superara los 60000\$.

Evolución de la economía mundial. Fuente. FMI.

En concreto y para la UE estas previsiones sitúan la tasa de crecimiento del PIB en el horizonte temporal “cercano” en torno al 2.5% (algo mayor que la propuesta europea “propia”). Uno de los riesgos que el documento afirma puede afectar a la economía mundial puede ser la caída del Euro (entre otros tan llamativos como el cambio climático, la posibilidad de un ataque nuclear o cibernético, o simplemente la desaparición voluntaria de EEUU de la “arena” política mundial, tal y como propugna actualmente el Tea Party, por ejemplo...).

“The 2008 crisis and its long ‘tail’ raise the prospect of an extended crisis that would undermine the social and political fabric in many Western countries and create long-term destabilizing effects.”¹⁸⁴

Figura 14



¹⁸⁴ “Global trends 2030: Alternative worlds, a publication of the National Intelligence Council, (2012), ISBN 978-1-929667-21-5, disponible en [URL: www.dni.gov/nic/globaltrends].

Crecimiento económico en la UE. Fuente: FMI.

El orden económico que está surgiendo de la crisis actual, y de la guerra de divisas en la que nos encontramos, está provocando que en particular las naciones europeas vean con bastante pesimismo su futuro económico¹⁸⁵; lo que ocurre es, que a pesar de que la UE parece haber tomado las medidas necesarias para promover el crecimiento, por el momento, tal y como podemos comprobar, este tarda en producirse.

En este sentido el informe de la CIA es concluyente, en el período que transcurrirá hasta 2030: “[...] *A recent Oxford Economics study estimates that another one billion workers from developing countries are likely to be added to the global labor pool in the next several decades.*”

Frente a este aumento de la mano de obra se opondrá, afortunadamente un aumento del consumo materializado por: “[...] *Up to now less than one billion people have accounted for three-quarters of global consumption; during the next two decades, new and expanded middle classes in the developing world could create as many as two billion additional consumers*”.

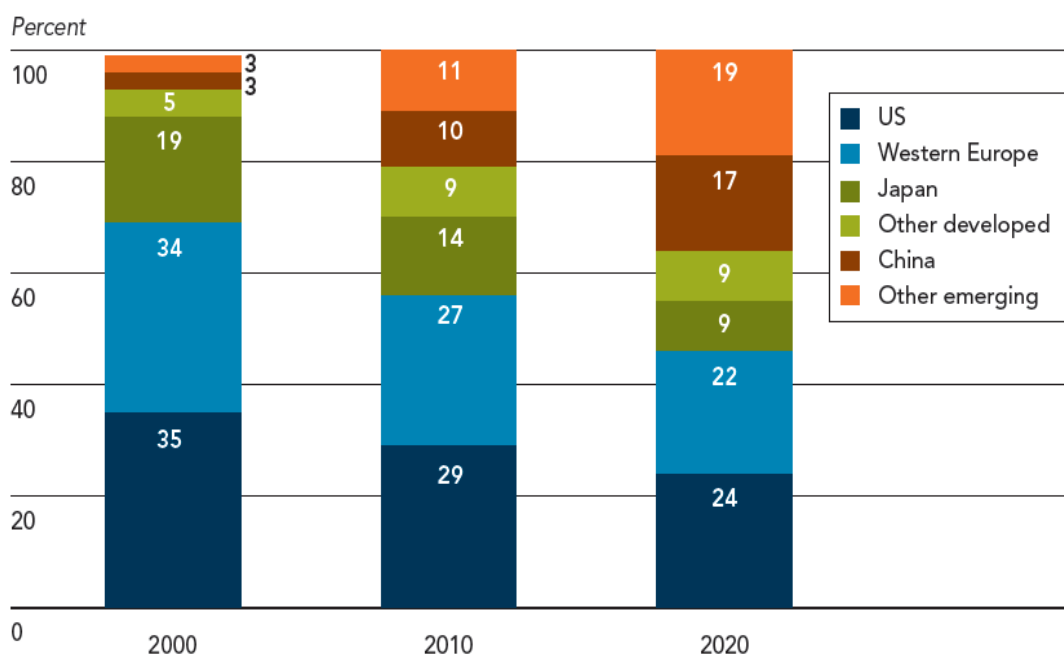
Podíamos concluir que, en relación con las teorías que hemos presentado en nuestra tesis, las de Rifkin y Gardner en particular, que comparando estas con los resultados del informe de la CIA, al menos sus “hipótesis” o planteamientos iniciales son posiblemente correctos (se asemejan mucho a las presentadas en el informe estudiado), lo que sí es discutible son las conclusiones, que varían (aunque el escenario final trazado se parece bastante al que nos plantean estos autores en sus obras respectivamente), con la siguiente interesante apreciación, que aparece en el texto: “[...] *Europe is well on its way to*

¹⁸⁵ CARNEY M., (2010), “Growth in the Age of Deleveraging” speech to the Empire Club of Canada/Canadian Club of Toronto, 12 December 2011, available on Bank for International Settlements (BIS) website (www.bis.org); C.M. Reinhart and V.R.Reinhart, “After the Fall”, Macroeconomic Challenges: The Decade Ahead, Federal Reserve Bank of Kansas City, Economic Policy Symposium.

completing the original concept of a comprehensive economic and monetary union [and]...will emerge much stronger as a result.”

En definitiva, si se dan los pasos apropiados, el futuro no parece tan oscuro, a pesar de que como podemos ver en los próximos años el número de activos financieros en los países emergentes se doblará, decreciendo porcentualmente en Europa un 36% y un 32% en EEUU (lo cual, evidentemente, no es una buena noticia...).

Figura 15



^a Assumes consensus GDP forecasts for individual countries and that emerging markets' currencies appreciate vis-à-vis the US dollar.
Source: McKinsey Global Institute, *The Emerging Equity Gap: Growth And Stability In The New Investor Landscape* (2011).

Previsión de la evolución de la inversión en el mundo. Fuente: McKinsey Global Institute.

En una situación como la planteada cómo serán percibidas instituciones como el FMI o el Banco Mundial “it’s unclear”, no tenemos la certeza de que las naciones emergentes acepten un orden internacional económico construido hace casi 75 años y en el que el proteccionismo (si no está ya presente) podría volver a surgir de nuevo (como analizaremos en el Cap. IV).

Posiblemente en ese sentido será necesario mejorar el sistema de gobernanza global mediante el establecimiento de nuevos acuerdos entre el “antiguo y el nuevo régimen” surgido a partir no de una revolución política, sino de una “revolución económica” que realmente se está llevando, o se ha “llevado por delante” el orden internacional surgido tras la II Guerra Mundial.

Sorprendentemente el documento de la CIA concluye con una exposición sorprendente (relativa al auge del marxismo en Europa), en un ensayo que pretende dar una visión, un tanto sesgada, sobre un posible escenario caótico producido en Europa ¡producido por el auge del marxismo!, el ensayo se llama: *Marx Updated for the 21st Century* y comienza con un lacónico: “The breakup of the EU a couple years ago was a classic case of Marxist inevitability... [...]”.

¿Por qué la CIA concluye este detallado estudio planteando este escenario?
¿Se trata de ciencia ficción o simplemente de “un aviso a los navegantes”?

Desde mi punto de vista, Europa es vista por EEUU como una sociedad en la que las amenazas que tan cerca ven los ciudadanos norteamericanos no son percibidas como tales; es necesario por ello un cierto “revulsivo” (ineludible según la mayoría de la opinión pública americana), esta es una idea que se plasma continuamente en el documento de la CIA, en este caso en otro capítulo relativo a los cambios producidos en la concepción del Estado-Nación (aludiendo esta vez a un trabajo de investigación realizado sobre el modelo westfaliano de estado, y los cambios producidos en los últimos 30 años...).

Quizás la visión propuesta por la Casa Blanca sea menos caótica que la propuesta por otros autores como, James Canton, un futurólogo norteamericano, consejero durante tres gobiernos sucesivos en la Casa Blanca, que en un libro publicado en 2006, *The Extreme Future*, afirmaba: “La gestión global de nueve mil millones de personas y la exigencia de tratamiento médico, comida, trabajo, alojamiento y seguridad, será el desafío más angustiante al que ninguna civilización se haya enfrentado nunca...”.

Posiblemente, y tal y como propone este autor, sustentar a nueve mil millones de individuos en 2050 con un medio ambiente que hoy ya es “inadecuado” para

seis mil millones es un desafío de grandes proporciones. En ese sentido seguramente necesitamos cambiar por completo nuestra visión del medio ambiente para prepararnos lo mejor posible al "cambio climático que se acerca". No podemos pues mantener el planeta sin una agricultura lo suficientemente avanzada para evitar el colapso de nuestro sistema.

Es previsible, sin embargo, que en 2030, la producción alimentaria habrá experimentado nuevas revoluciones. La modificación genética de los cultivos y de los ganados producirá, debido al avance de la tecnología alimentaria, semillas que podrán crecer posiblemente en las más duras condiciones.

En referencia a la posible evolución del progreso tecnológico, en abril de 1965, Gordon Moore, uno de los dos fundadores del fabricante de microprocesadores Intel, vió uno de sus artículos publicado por la revista americana *Electronics Magazine*. Este escribía: "La complejidad de los componentes de bajo costo se ha multiplicado por un factor de alrededor de dos por año... Este ritmo seguirá creciendo, sin duda, a corto plazo, e incluso aumentará. A largo plazo, el ritmo del crecimiento será más incierto aunque nada impide pensar que continuará así, al menos durante una década. Significa que en 1975, el número de componentes de bajo costo en un circuito integrado será alrededor de 65.000. Pienso que un circuito tan grande puede ajustarse sobre un solo buffer"¹⁸⁶.

Esta predicción resultó correcta y el fenómeno de la "potencia informática" duplicada cada dos años fue tan sorprendente que ese análisis visionario ha llegado a ser denominado como la "ley de Moore". Hoy en día, las cosas han cambiado para mejor todavía; el desarrollo tecnológico es tal que El Dr. Paul D. Tinary, Director del *Pacific Institute for Advanced Study* (y antiguo profesor de *Future Studies* en la Universidad de San Francisco), afirma actualmente¹⁸⁷: "Según la ley de Moore, la potencia de un ordenador se multiplica por dos cada

¹⁸⁶ MOORE G.E., (1975), "Progress in digital integrated electronics", IEEE International Electron Devices Meeting, IEDM Technical Digest 1975, pp. 11-13.

¹⁸⁷ TINARY P. (2010), The future of virtual worlds, Pacific institute for advanced studies, disponible en [URL: <http://mphs.wikispaces.com/file/view/Future+of+Virtual+Worlds.pdf>].

18 meses, lo que significa que serán unas 500.000 veces más potentes en 2030”.

Además, según la Ley de Nielsen (otra Ley referida esta vez al campo de la conectividad), la “conectividad” aumenta un 50% por año, y así, en 2030, los usuarios dispondrán de 100.000 veces más anchura de banda que hoy. En esa época, es casi seguro que ustedes tendrán un ordenador con una velocidad de CPU de 2,5 PHz, una memoria media de un *peta byte* (1.000 *terabytes*), un disco duro de con capacidad de un cuarto de *exabytes* (mil millones de *gigabytes*) y que se conectará a Internet con una anchura de banda de un octavo de *terabit* (un billón de dígitos binarios) por segundo”.

Por eso el Dr. Tinari, por ejemplo, sugiere que los ordenadores del año 2030 serán medio millón de veces más potentes que los actuales. En definitiva, visto el panorama que no espera, asistir a esta revolución de la concepción de las instituciones, de las telecomunicaciones y del conocimiento es muy difícil si no se posee una estructura que sepa hacer frente a estos desafíos, gestionar el cambio, y adelantarse a estos difíciles y nuevos acontecimientos

Similares conclusiones podrían hacerse sobre el avance del cambio climático, el suministro energético, o los avances producidos en la medicina.

De lo que no cabe duda es que el cambio continuo será el denominador común de todos estos sucesos, en donde el existirá un nuevo modelo de IE que será una de los instrumentos básicos para ejercer la soberanía del Estado-Nación.

3.3. El concepto Estado-Nación en la actualidad.

Regresando al punto en el que dejamos nuestra tesis, continuaremos afirmando que al menos desde la constitución del moderno sistema de Estados que emana de la paz de Westfalia (1648), el Estado se ha caracterizado por servir de “cápsula protectora y delimitadora de una sociedad”, que además comienza a tomar conciencia de tal gracias a esa posible “clausura” que impone sobre su territorio.

Como suele ocurrir en todos los procesos de constitución de "identidad", tan importante es la dimensión interna como la externa –ego sólo puede tomar conciencia de sí gracias a *alter*-. Fue el concepto de soberanía el que precisamente permitió ese doble movimiento de construcción de una identidad tanto hacia fuera como hacia adentro".

Posteriormente, tras la Revolución francesa, tras ésta, tal y como muchos autores señalan, se entró en la Era Moderna en la cual el Estado (algo convencional-artificial)-nación (algo natural) se universalizó y como consecuencia de ello, la idea de interés nacional nació.

A partir de este momento los procesos de la Revolución Industrial que supusieron el auge de las clases medias y la democratización de los nacionalismos del siglo XIX, motivarán que las relaciones internacionales pasarían de estar gobernadas por los intereses personales, ambiciones y emociones del monarca, a estarlo por los intereses colectivos, ambiciones y emociones de la nación. Ello suponía, que el ejercicio y defensa de los intereses nacionales serían una auténtica expresión del bienestar de toda la sociedad y no sólo de las élites gobernantes.

Por tanto, el ejercicio de la soberanía popular, la emergencia del sistema internacional de Estados-Nación y la expansión de las relaciones internacionales económicas, daban paso a la concepción moderna del interés nacional¹⁸⁸, un concepto que como vemos también ha evolucionado.

Desde esta perspectiva podemos ver como la confluencia de los conceptos de nación (grupo social) y Estado (comunidad política), desembocaron en el

¹⁸⁸ Recurso en red [URL: http://www.defensa.gob.es/ceseden/Galerias/destacados/publicaciones/monografias/ficheros/15_EVOLUCION_DEL_CONCEPTO_DE_INTERES_NACIONAL.pdf]. Consultado el 10 de Enero de 2013.

término de interés nacional, jugando un papel esencial en la configuración, justificación y puesta en práctica de la política exterior de los Estados.

Desde la Paz de Westfalia hasta bien entrado el siglo XX, la premisa apuntada ha permanecido con relativos pocos cambios. Los Estados se han comportado mayoritariamente de forma individual y egoísta, entendiendo que sus intereses nacionales son (casi) exclusivos, su defensa se realiza mejor de forma unilateral y la pérdida de “unos” supone también la ganancia de “otros”.

En el espacio de soberanía interno esta se ve superada por la división de poderes y por la constitución de los Estados de derecho, donde no existe un poder absoluto sino una multiplicidad de pesos y contrapesos que distribuyen el poder en el interior del país.

En el ámbito internacional tampoco puede reconocerse una soberanía externa, pues el escenario internacional se ha visto transformado por la creación de instituciones transnacionales que son reconocidas por la mayor parte de Estados. Por cierto, considero especialmente relevante para nuestro estudio estimar que muchas de estas instituciones tienen un marcado carácter económico...

Además, como veremos, la globalización también ha supuesto cambios importantes por lo que respecta a esta cuestión¹⁸⁹. La separación y el antagonismo fueron, de ese modo, la razón y el propósito de asegurar la supervivencia y evitar agresiones externas que, como ha señalado Ortega, “llevaron a las naciones a cerrarse relativamente las unas frente a las otras [...]”¹⁹⁰, y sigue: “[...] en el siglo XVII, pues, nuestras naciones llegan a ser organismos completos y la conciencia de ello les hace cerrarse, relativamente, las unas frente a las otras. El fenómeno es normal y corresponde a lo que acontece, al formarse plenamente, en los cuerpos orgánicos y que los

¹⁸⁹ *Op. Cit.*: SANTIAGO JUÁREZ R. (2007).

¹⁹⁰ ORTEGA Y GASSET, José (1985), *Europa y la idea de Nación*. (y otros ensayos sobre problemas del hombre contemporáneo). Madrid: Revista de Occidente en Alianza Editorial, 1985, p. 51.

anatómicos y fisiólogos llaman "obliteración", el encerramiento u oclusión sobre todo el sistema óseo [...].

En relación con nuestro estudio esta cuestión ha provocado, entre otras cosas, la existencia del "proteccionismo" en el mercado internacional. Como hemos visto, el papel del mercado ha influido en las relaciones de poder en los Estados modernos y ha erosionado los legítimos intereses democráticos.

Los así llamados defensores de la globalización no dudan en cuestionar las críticas vertidas a todos los fenómenos que conlleva, tal es el caso de quien afirma que la soberanía no se ha visto transformada como consecuencia de la globalización, y que ésta última no ha modificado en gran medida el sistema internacional¹⁹¹. Desde mi punto de vista esto no es totalmente cierto.

A pesar de eso los Estados no puede proteger adecuadamente, al menos totalmente, a sus ciudadanos frente a las decisiones que toman otros actores o frente a los efectos subsecuentes de procesos que se originan fuera de sus fronteras¹⁹².

"El proceso de globalización o transnacionalización [...], tiene que ver con la desaparición simbólica de las fronteras estatales o, al menos, con la permeabilidad de las mismas, es decir, con la "desterritorialización" de los centros de decisiones políticas y económicas, con la descentralización espacial de los centros productivos, distributivos y de consumo y, en definitiva, con la desterritorialización de las relaciones sociales en general"¹⁹³.

En este sentido, Habermas señala que a medida que aumenta el número de temas sobre los que se decide mediante negociaciones interestatales, y a

¹⁹¹ STEPHEN KRAZNER en: "Globalization and sovereignty" en SMITH, David; SOLINGER, Dorothy J; TOPIK, Steven C. (eds.), *States and sovereignty in the global economy*. London: Routledge: 1999, pp.: 34 y 49

¹⁹² FARIÑAS, María José. *Globalización, ciudadanía y derechos humanos...*, *Op. Cit.* p. 10.

¹⁹³ HABERMAS, Jürgen. "El valle de lágrimas...", *Op. Cit.*, pp.12.

medida que aumenta también la importancia de dichos temas, son más las decisiones políticas que se alejan de los ámbitos de formación política y de la formación de voluntades, terrenos que se considera deben continuar siendo exclusivamente de los Estados¹⁹⁴.

A un mismo tiempo el Estado es demasiado grande para los problemas internos, y demasiado pequeño para las constantes transformaciones y embates en el ámbito internacional, lo que provoca un desbordamiento por la combinación de estos procesos que sin duda ponen en riesgo la forma en que tradicionalmente el Estado ejerce sus atribuciones o las ejercerá en el futuro¹⁹⁵.

“[...] esta institución, que siempre ha vivido por y para la territorialidad y el control se está viendo desbordada en estos dos ámbitos por efecto directo de la combinación entre los fenómenos de la mundialización y la complejidad creciente, que se encuentran en una relación de retroalimentación mutua. Una sociedad compleja, corporativa y plural y, por ejemplo, un sistema productivo y financiero que trascienden las fronteras, no se pueden someter hoy sin graves distorsiones dentro de los límites territoriales circunscritos a un poder político concreto. La consecuencia es que éste, o bien se ve obligado a renunciar a muchas de sus atribuciones tradicionales o debe replantearse drásticamente la forma en la que trata de imponerse sobre los diferentes campos sociales”.

De lo dicho hasta ahora puedo señalar que el concepto de soberanía no puede funcionar actualmente de la misma forma en que lo hizo en el momento de la creación de los diferentes Estados.

Es poco probable que los mecanismos de los que se valía para justificar tanto una autoridad interna como una autonomía frente al exterior puedan ser válidos hoy en día.

¹⁹⁴ HABERMAS, Jürgen. “El valle de lágrimas...”, *Op. Cit.* pp. 5-6.

¹⁹⁵ VALLESPÍN, Fernando. *El futuro de la política...*, *Op. Cit.* pp. 106-107

De ahí que doctrinas de muy distinto tipo coincidan en afirmar que el concepto tradicional de soberanía se encuentra en crisis¹⁹⁶, una crisis definitivamente no relativa a su concepción sino relativa a los medios con los que desarrolla su autoridad.

Desde mi punto de vista este tema tiene una relación directa con la IE. Tomando en cuenta los diferentes avances científicos y tecnológicos relacionados con la comunicación, los transportes y el armamento, es poco probable continuar apelando a la soberanía como un elemento meramente "estático". Es preferible entenderla como un tipo de soberanía que Jackson ha definido como "*sovereignty-modern*", más como un proceso analítico y dinámico que bajo los rasgos absolutos y eternos que señaló Bodin en su momento¹⁹⁷.

Los actuales retos relacionados con el proceso de la multilateralización tienen que ver con los avances de la comunicación, los transportes más rápidos y baratos así como con la existencia de armas de destrucción masiva, que obligan a abandonar el histórico (y posiblemente trasnochado) concepto de soberanía.

En relación a nuestro objeto de estudio es quizá Wallerstein el primero en hacer una diferencia en cuanto a la ubicación y la relevancia "política-económica" de los países en la historia de la "economía-mundo". En su obra, realiza un análisis histórico de la posición que guardaron las naciones europeas después de la guerra de los treinta años, lo que le lleva a dividir los Estados en: centro, semiperiferia y periferia. En este sentido, en el centro su ubicaban las naciones europeas que mantuvieron y consolidaron su hegemonía, tales como

¹⁹⁶ VAN STADEN, A.; VOLLAARD, H. (2002), "*The erosion of state sovereignty: towards a post-territorial World?*" en KREIJEN, Gerard. (ed.). *State, sovereignty and international governance*. Oxford: Oxford University Press, 2002, pp.: 165-166.

¹⁹⁷ JACKSON, J. (2003): "Sovereignty-modern: a new approach to an outdated concept". *American Journal of International Law*. Vol.97, octubre de 2003, No. 4, p. 802

Holanda, Francia e Inglaterra, aunque esto se obtuviera después de largas guerras¹⁹⁸.

Hablando de los periodos de depresión de la economía mundial el autor señala: “[...] Es de esperar un panorama especialmente sombrío en las zonas periféricas de la economía-mundo. También es de esperar que los grupos dirigentes de las zonas del centro y la semiperiferia traten de mantener su nivel de producción y empleo a costa de las áreas periféricas”.

En el lado opuesto, la periferia se formaba por países que no gozaban de una importancia relevante y cuya economía dependía en gran medida de cuestiones que le eran ajenas. En todo caso, como señala Wallerstein, la economía de la periferia no “desaparece” totalmente, debido a la necesidad que en el centro se tiene de la mano de obra y de algunos de los productos exclusivos de esas zonas del mundo, lo que en cierta forma aseguraba su permanencia como centros económicos poco desarrollados, en este caso.

En medio de estos dos bloques de países se ubican los Estados semiperiféricos (precisamente hacia donde ahora se “dirige” en sus homilías el nuevo Papa católico S.S. Francisco I), aquellos que, sin gozar del desarrollo del centro, tampoco sufren el retraso ni las condiciones de carencia de la periferia. Pues bien, el cambio del estatus producido en momentos de recesión o estancamiento global se resiente de forma particular en la semiperiferia, pues ahí se ubican los Estados que ascienden y descienden dependiendo de las condiciones económicas mundiales, una situación que vislumbrada por Wallerstein se reproduce actualmente con la situación de los denominados BRIC¹⁹⁹ (y por qué no con España...). Una vez que he definido las diferentes posiciones en las que se ubican los Estados en este nuevo contexto

¹⁹⁸ WALLERSTEIN I. (2004), *El moderno sistema mundial II. El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea, 1600-1750*. Madrid: Siglo XXI de España, 1984, pp. 177-178.

¹⁹⁹ BRIC: Acrónimo de Brasil, India, China y Rusia.

internacional, no debe olvidarse que dentro de los mismos pueden existir regiones más o menos industrializadas.

Por ello la división conocida entre el Norte y el Sur, o la mencionada anteriormente entre el centro y la periferia no sólo se aplica con respecto a continentes y regiones, sino también dentro de las fronteras de cada país, sobre todo en aquellos en los cuales el territorio dificulta una simétrica distribución de los recursos y un desarrollo homogéneo de la economía y de la industria. México, Brasil y la India pueden ser un ejemplo claro de esta distribución irregular dentro de un mismo país.

La diferente ubicación de los Estados en el esquema internacional tendrá consecuencias relevantes por lo que respecta a las posibilidades que tengan en el nuevo contexto de la multilateralización. A la diferente ubicación de los Estados en un sentido económico, Francisco Laporta²⁰⁰ añade el diferente grado de democratización y consolidación del Estado de Derecho de cada país. Por ello este autor señala que aquellas comunidades nacionales o estatales que no dispongan de un derecho interno lo suficientemente eficaz e idóneo, simplemente o no participan realmente en el proceso de globalización o lo hacen como meros afectados pasivos.

3.4. Diferentes procesos para el cambio social.

Paralelamente a este proceso de cambio social, la globalización, o multilateralización que mencionamos en este texto, conlleva consigo un proceso de regionalización; tal proceso se pone de manifiesto en un contexto como este porque, como ha señalado Javier de Lucas, la globalización: "[...] exagera la lógica de un individualismo que conduce inevitablemente a una individualidad descentrada, que rompe cualquier forma de conexión entre individuo y comunidad. Al mismo tiempo, arruina el refugio de las identidades

²⁰⁰ LAPORTA F. (2005), "Globalización e imperio de la ley. Algunas dudas westfalianas". *Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid*. No. 9, 2005, pp. 181-182.

ante la incapacidad de la mediación estatal y propicia la atomización del vínculo social y el repliegue a identidades primarias”.

No deja de resultar paradójico que en estos momentos se esté llevando a cabo un proceso inverso a aquél en el que surgieron las naciones modernas. Como señala Murillo Ferrol²⁰¹, las naciones por entonces vivieron una dinámica que consistió en:

a) Suprimir los exclusivismos, entendiendo al máximo los derechos de ciudadanía. Ya no vale decir que la nación se identifica con el Rey, o con el Rey y la nobleza.

b) Eliminar los particularismos no sólo sociales, sino territoriales.

c) Por último, se trata de asegurar la preeminencia de un interés lo más general posible sobre toda suerte de sospechosos intereses particulares.

En la actualidad se pretende echar “atrás” dicho proceso de multilateralización quizás también en nombre de la democracia. Frente a todo este movimiento de globalización existe una respuesta social contraria a todo este movimiento; se trata paradójicamente de combatir a los defensores del “globalismo económico” con más globalización, o con otro tipo de “globalización” que tenga que ver más con el incremento de la participación de los individuos en las decisiones y con la domesticación de los mercados financieros²⁰².

Esto es puesto de manifiesto por el autor de la siguiente forma: “Todos los adversarios de la globalización no sólo comparten con sus enemigos los medios globales de comunicación, ampliando de ese modo las posibilidades de aplicar tales movimientos [...]. También piensan y actúan con arreglo a categorías globales, sobre las que, gracias a sus acciones, llaman la atención de la opinión pública global. Su lucha tiene como finalidad la domesticación de

²⁰¹ MURILLO FERROL, F. (1978), “La nación y el ámbito de la democracia”. *Sistema*. Septiembre, No. 26, p. 17.

²⁰² BECK U. (2002), “La paradoja de la globalización”. *El País*, 5 de diciembre de 2002.

los mercados financieros. También defienden tratados y organizaciones de alcance mundial que vigilen a estos mercados. Las corrientes migratorias no se pueden ni entender ni regular nacionalmente. Ambas cosas presuponen una visión cosmopolita. Y, por último, la pobreza globalizada solo puede combatirse globalmente”.

Sin querer profundizar en el modo en el que la sociedad, o la ciudadanía, se inscribe en ese Estado, podríamos decir que hoy en día en medio de estos procesos contrarios de globalización y atomización, el referente económico natural sigue siendo el Estado Nación, y la ciudadanía multilateral es la que se puede inscribir como aquella ejercida dentro y fuera de este²⁰³.

Por eso se dice, rememorando a Ortega, que a la altura de nuestro tiempo “parece conveniente admitir e incluso propugnar ese coleccionismo de ciudadanías [...]”.

En primer lugar, resulta necesario aceptar que los riesgos de la sociedad mundial nos competen a todos. Esto es posible observarlo en temas de muy distinta índole como aquellos relacionados con la seguridad internacional, la contaminación del medio ambiente o ciertas “epidemias” en donde la actuación aislada de un Estado no es suficiente; o en el desarrollo de nuevos movimientos sociales que, finalmente, no se acomodan fácilmente a la política tradicional²⁰⁴.

La IE constituye un ejemplo de este tema, no es posible que una Nación posea una estructura sólida de IE sino coopera con otras naciones en este asunto (otras naciones no implica a todas las naciones, sino a aquellas afines o aliadas). Esta idea como vimos está muy presente, en las bases conceptuales de la IE, en particular y por ejemplo, en la Escuela Sueca.

²⁰³ ORTEGA Y GASSET José (1983), “Discurso sobre el Estatuto de Cataluña”. (13 de mayo de 1932). *In/ Obras Completas*. Tomo XI. Madrid: Alianza Editorial, Revista de Occidente, pp. 467-468.

²⁰⁴ McCARTHY Thomas. *La teoría crítica de Jürgen Habermas...*, *Op. Cit.* p. 477.

Podríamos discutir el carácter o la naturaleza de este estado, un estado nacional al uso, o un Estado como otros autores denominan “postnacional”²⁰⁵; Habermas propone que el Estado de Derecho y constitucional aborde estos problemas de forma diferente y, por lo tanto, que tome un carácter nuevo, o incluso postnacional, que consistiría en desligar la idea nacional -referente habitual de la identidad colectiva- de lo que es la llamada Ley Constitucional.

En lo que nos interesa aquí, hay que decir que la relevancia de lo que defiende el autor alemán tiene que ver no con abogar por una nueva identidad «nacional» sino precisamente por una identidad colectiva distinta que no sea nacional sino como dijimos «postnacional», en razón de la pérdida que supondrá que «el nacionalismo quedara drásticamente devaluado *inter nobis* [los alemanes] como fundamento de la identidad colectiva. Y de ahí también que la superación del fascismo constituya la particular perspectiva histórica desde la que entre nosotros se entiende a sí misma una identidad postnacional, cristalizada en torno a los principios universalistas del Estado de Derecho y de la democracia».

Existiendo otra serie de conceptos asociados a esta idea general como el de ciudadanía, la desregulación jurídica, o la universalidad, la idea del Estado postnacional o el concepto de *Modern-sovereignty* parecen ser las premisas en las que el Estado desarrollará su tan necesaria actividad institucional serán las de “ciudadanía multilateral y modernidad” básicamente.

Ferrajoli afirmaba que “el paradigma del viejo Estado soberano” (Estado-nación) ha pasado a ser inadecuado y ha quedado un tanto obsoleto: “El Estado es ya demasiado grande para las cosas pequeñas y demasiado pequeño para las cosas grandes”²⁰⁶.

²⁰⁵ Véase HABERMAS (1989), «Identidad nacional e identidad postnacional. Entrevista con J. M. Ferry» ID., *Identidades nacionales y postnacionales*, trad. esp. de Manuel Jiménez Redondo, Tecnos, Madrid, pp. 111-121.

²⁰⁶ L. FERRAJOLI, «La soberanía en el mundo moderno», *Op. Cit.* pp. 150.

Esto puede llevarnos a asegurar que existe una dispersión de la soberanía, tanto en el ámbito interno como en el ámbito externo, que poco tiene que ver con la separación entre ámbitos distintos como fue planteado originalmente.

La solución de Ferrajoli, y la nuestra, para esta difícil situación, es el *Estado de Derecho*, la «única alternativa realista» capaz de enfrentarse a las graves controversias políticas, económicas y sociales que se nos plantean hoy en día.

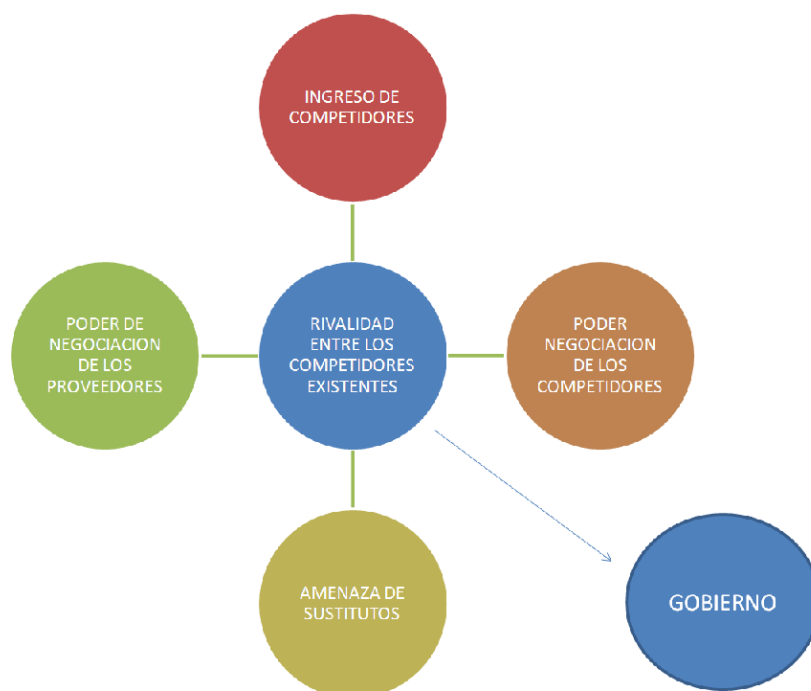
Pero por las características que aquí hemos observado no se trata del clásico *Estado-nación de Derecho* sino que tiene más que ver con el *postnacionalismo*²⁰⁷, un concepto que es necesario para comprender la ubicación de la IE, una disciplina sin la que hoy en día el Estado se encuentra a merced de la acción de los mercados financieros internacionales.

En ese sentido el modelo de las cinco fuerzas de Porter, dada la importancia del Estado en la economía empresarial, debería tener en cuenta a la quinta fuerza, la gubernamental²⁰⁸, que como hemos visto desarrolla su actividad en el marco del Estado-Nación que le atribuye su legitimidad y sus medios de actuación.

²⁰⁷ Ruiz SALDAÑA R., (2011): El itinerario intelectual y político de Luigi Ferrajoli, Instituto Univesitario Bartolomé de las Casas, [URL: http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/10016/12523/1/joseroberto_ruiz_tesis.pdf]. Consultado el 15 de Junio de 2012. Hemos pasado a de un Estado de derecho premoderno a uno legislativo y nos encontramos en un Estado constitucional derecho, que es en el que vivimos, léase derecho sustancial. Un dominó de la economía sobre la política, una mercantilización del derecho y una destrucción del medio natural.

²⁰⁸ WILSON R. & GILLIGAN C. (2005), Strategic Marketing Management Third Edition, Elsevier, Oxford.

Figura 16



Esquema de las Fuerzas de Porter con actuación Estado. Fuente: Autor.

3.5. Integración económica y comercial e IE.

El fenómeno de integración económica entre los Estados Nación es relativamente reciente, esto es debido a múltiples factores entre los que se encuentran la mejora de las comunicaciones, el aumento del comercio, la deslocalización productiva, el acceso a las nuevas fuentes de energía...y otros.

Un proceso quizás haya sido necesario pero cuya efectividad final ha sido también cuestionada a lo largo del tiempo (materializado de manera particular en la existencia de un cierto “proteccionismo” hacia la producción interior de bienes y servicios).

En relación con el tema de estudio es relevante proceder a determinar en qué medida y en qué entorno debe situarse la estructura de IE que pretendemos proponer; ¿es el Estado Nación?, ¿es una organización económica regional? o debe ser un organismo mundial del que todos los países puedan, al menos teóricamente beneficiarse...

Como hemos hecho anteriormente para obtener conclusiones válidas es también necesario volver la "vista atrás"...Haciendo un breve recorrido histórico sobre el tema podemos comenzar diciendo que la depresión económica de comienzos del decenio de 1870, por ejemplo, y paradójicamente, puso fin efectivamente a la expansión de los tratados comerciales bilaterales en Europa, de la misma manera que la "Gran Depresión" de comienzos del decenio de 1930 contribuyó a estimular la difusión de bloques comerciales defensivos (que cada vez fueron más hostiles en el período conocido como de entreguerras).

La depresión mundial de 1873 a 1877, tal vez tan dura como la Gran Depresión que tendría lugar 60 años más tarde, redobló las presiones para establecer una mayor protección interna y debilitó los intentos de acceder a los mercados extranjeros (Shafaeddin, 1998).

También la unificación de Alemania e Italia a comienzos del decenio de 1870 afectó negativamente al "sistema no discriminatorio" de relaciones comerciales europeo, puesto que ambos países deseaban consolidar su unidad nacional recién conseguida aumentando los obstáculos arancelarios externos (Trebilcock y Howse, 1995).

En 1930, los Países Bajos, Dinamarca, Noruega y Suecia intentaron protegerse de los peores efectos de la cada vez más grave crisis económica con la creación del Pacto Económico entre Holanda y los países escandinavos.

Dos años más tarde Gran Bretaña y sus colonias acordaron un sistema de "preferencias imperiales", por el que se otorgaba un trato arancelario preferencial a los intercambios comerciales realizados entre estos. Esta medida en concreto marcó el final del compromiso de Gran Bretaña con el comercio abierto no preferencial (y que se había prolongado durante más de cien años).

Otros bloques eran más hostiles. A partir de 1936, Alemania creó su propio bloque comercial restrictivo en el marco de las medidas adoptadas para conseguir la autosuficiencia económica y la seguridad de recursos, concertando una red de acuerdos bilaterales con países del sur y el este de Europa.

La consecuencia fue que el comercio de esos países se orientó hacia Alemania, dejando de lado al resto del mundo (Braun, 1990). Al mismo tiempo, Japón estaba dando forma a su “esfera de coprosperidad” de la “Gran Asia Oriental”, cuya finalidad explícita era establecer un “bloque autosuficiente de naciones asiáticas encabezado por los japoneses y libre de las potencias occidentales” (tal y como vimos anteriormente fue consecuencia de ese desarrollismo oriental de principios de siglo).

A la inversa, el avance hacia un orden comercial más abierto e inclusivo ha sido especialmente fuerte durante los períodos de expansión económica y de paz internacional. Una de las principales justificaciones para la creación del GATT en el período de posguerra fue la creencia generalizada de que los bloques comerciales hostiles habían contribuido directamente al caos económico y al inicio de la segunda guerra mundial, una idea que se considera es parcialmente cierta.

En la Conferencia de Bretton Woods (BW) celebrada en 1944 se decidió la creación de tres nuevas instituciones económicas internacionales que serían los pilares de un nuevo orden económico mundial: el Fondo Monetario Internacional (FMI), que mantendría la estabilidad del tipo de cambio, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, o Banco Mundial, que proporcionaría capital para las tareas de reconstrucción a los países asolados por la guerra, y la Organización Internacional del Comercio, que supervisaría la administración de un orden comercial multilateral abierto y no preferencial.

El FMI y el Banco Mundial vieron la luz, pero no así la Organización Internacional del Comercio, principalmente por las preocupaciones del Congreso de los Estados Unidos sobre la pérdida de soberanía en favor del organismo comercial propuesto (Trebilcock y Howse, 1995).

Los países retomaron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) provisional que se había negociado entre 23 “partes contratantes” en 1947 y que sería la base de un sistema multilateral de comercio en expansión (hasta que finalmente este fue absorbido por la OMC en 1995).

Aunque compartían la visión del sistema comercial de posguerra, especialmente la necesidad de reducir los aranceles y de penalizar toda forma de discriminación, Gran Bretaña y los Estados Unidos diferían sobre la forma de conciliar la nueva estructura con los acuerdos regionales ya existentes.

Un motivo importante de fricción, que se planteó repetidamente en las negociaciones económicas mantenidas durante la guerra, y la posguerra, fue el deseo de Gran Bretaña de mantener su sistema de "preferencias imperiales".

El Secretario de Estado de los Estados Unidos, Cordell Hull, veía con disgusto los efectos negativos de las preferencias imperiales en las exportaciones de los Estados Unidos a Gran Bretaña y el Canadá, dos de los principales mercados para el país. El Departamento de Estado de EEUU intentó dismantelarlas, primero durante las negociaciones sobre las condiciones del denominado programa de "préstamo y arriendo" en 1941, y posteriormente en las sucesivas reuniones mantenidas entre 1943 y 1948 para examinar la estructura comercial del período de "posguerra".

Con la misma determinación, Gran Bretaña estaba decidida a no ceder en la cuestión de las preferencias "imperiales". Aunque algunos dirigentes políticos querían que Gran Bretaña volviera a liderar las políticas de comercio abierto tradicionales después de la guerra, la mayoría, incluido el renombrado economista J.M. Keynes, se mostraban más cautelosos y pretendían mantener las preferencias (que se consideraban uno de los pilares del *British Empire*), y la libertad para aplicar controles a las importaciones (que creían esenciales para la planificación económica del Estado); de igual manera, los funcionarios británicos y estadounidenses también estaban en desacuerdo en un principio sobre el mecanismo de negociación que se debía seguir para conseguir un comercio más abierto.

Mientras que los británicos proponían reducciones arancelarias horizontales de carácter general, uniformes y no selectivas, los estadounidenses defendían – finalmente con éxito – un planteamiento menos ambicioso que recordaba más a sus negociaciones de la *Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos* (RTAA) de antes de la guerra.

El resultado fue un producto híbrido podríamos decir “multilateral bilateral” en el que los aranceles se reducirían mediante negociaciones bilaterales y luego se aplicarían a escala multilateral a través del principio NMF²⁰⁹, en la línea del enfoque de la ley RTAA del período de preguerra (Irwin *et al.*, 2008).

Posteriormente y ya en Europa, es a fines de los años cincuenta y principios de los años sesenta cuando este proceso comenzó a acelerarse de nuevo mediante las iniciativas de integración continental de Europa Occidental, que desembocó inicialmente en el establecimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE), en 1957 y de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) en 1960. Durante este período progresaron simultáneamente la reducción de los aranceles y la ampliación de los Miembros del GATT, primero en la Ronda Dillon en 1960-1961 y posteriormente con la Ronda Kennedy, mucho más ambiciosa, esta última acaecida entre 1964 y 1967.

En la Ronda Uruguay (1986-1994)²¹⁰, que coincidió con un período de regionalismo creciente en el que particularmente se plantearon varias cuestiones relativas a los servicios y la propiedad intelectual, se encararon por primera vez el nivel regional y multilateral, produciéndose un cierto beneficio para lo que hoy denominamos “Occidente”.

Posteriormente, el Tratado de Marrakech, que creó en 1994 la OMC inspirándose en los objetivos y principios del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) de 1947, “sustituyó e integró” a la anterior organización. La nueva institución, de manera parecida a su antecesora, buscaba, por una parte, la elevación de los niveles de vida, la consecución del pleno empleo, el

²⁰⁹ Al que haremos mención posteriormente en nuestro análisis del comercio internacional.

²¹⁰ La Ronda de Uruguay hace referencia a la octava reunión entre países con el fin de negociar la política de aranceles y la liberalización de mercados a nivel mundial, que se abrió en Punta del Este (Uruguay) en 1986 y concluyó en Marrakech (Marruecos) el 15 de diciembre de 1993. Un total de 117 países firmaron un acuerdo sobre la liberalización comercial, además uno de los puntos habla de la transformación del GATT en la OMC. Dos puntos importantes de la negociación fueron la apertura del mercado monetario y la mayor protección de la propiedad intelectual.

crecimiento de la producción mundial, la utilización óptima de los recursos y la conservación del medio ambiente conforme a los objetivos del desarrollo sostenible pudiéndose afirmar que mientras la GATT era un conjunto de "excepciones" la OMC era una institución que sostenía un conjunto de "reglas".

Para conseguir los objetivos señalados se habrían de utilizar dos grupos de instrumentos principales. El primero de ellos estaba formado por un conjunto de Acuerdos Multilaterales que desarrollan reglas derivadas de algunos principios generales pactados entre los Estados miembros.²¹¹

Posteriormente, por otro lado, la continua proliferación de acuerdos en paralelo con la llamada Ronda de Doha ha dado lugar a un debate sobre la posible coherencia, compatibilidad y posibles conflictos entre los enfoques multilateral y regional de la cooperación comercial.

Algunas de las cuestiones que se tratan en este debate son si el aumento del regionalismo indica un debilitamiento del compromiso internacional con el comercio abierto, y si finalmente esta cuestión vaticina un retorno a un sistema comercial más "fragmentado".

Es cierto que a partir de los años cincuenta, el número de acuerdos activos aumentó en forma más o menos continua hasta llegar a 70 en los años noventa. Posteriormente, la actividad se aceleró notablemente. En ese sentido el número de acuerdos comerciales en vigor en 2010 se acercaba a 300.

Este auge en la actividad relativa a los convenios jurídicos (con base económica) ha sido impulsado por el número creciente de países interesados en la apertura recíproca del comercio y por un aumento del número de memorandos firmados por país. Es reseñable que, hoy en día, todos los

²¹¹ Básicamente el de no discriminación que se aplica a las normas comerciales de los países (aplicando la cláusula de nación más favorecida) y a los productos nacionales y extranjeros (principio de igualdad de trato o trato nacional); y el de transparencia que se aplica a las reglas nacionales relativas a intercambios por medio de la publicación de tales normas y su notificación a la secretaría de la OMC.

Miembros de la OMC (con la excepción de Mongolia) pertenecen por lo menos a un Acuerdo u organización regional comercial o económica.

Numerosos acuerdos económicos se han plasmado en acuerdos plurilaterales a través de adhesiones o de negociaciones entre acuerdos ya existentes... Entre los ejemplos cabe citar las sucesivas ampliaciones de la UE, la consolidación de pactos bilaterales entre países de Europa Oriental en el contexto del Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central (ALCEC) y la conclusión de un ACP entre el Mercosur y la Comunidad Andina en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Figura 17

	Promedios				Proyecciones			
	1994–2001	2002–09	2010	2011	2012	2013	2010–13	2014–17
	<i>Variación porcentual anual</i>							
PIB real mundial	3,5	3,6	5,3	3,9	3,5	4,1	4,2	4,5
Economías avanzadas	3,1	1,4	3,2	1,6	1,4	2,0	2,1	2,6
Economías emergentes y en desarrollo	4,2	6,4	7,5	6,2	5,7	6,0	6,4	6,3
<i>Partida informativa</i>								
Producto potencial								
Principales economías avanzadas	2,5	1,9	0,9	1,2	1,3	1,4	1,2	1,6
Comercio mundial, Volumen¹	7,4	4,4	12,9	5,8	4,0	5,6	7,0	6,3
<i>Importaciones</i>								
Economías avanzadas	7,8	2,8	11,5	4,3	1,8	4,1	5,4	5,4
Economías emergentes y en desarrollo	6,7	8,8	15,3	8,8	8,4	8,1	10,1	7,8
<i>Exportaciones</i>								
Economías avanzadas	7,0	3,3	12,2	5,3	2,3	4,7	6,0	5,4
Economías emergentes y en desarrollo	8,6	7,5	14,7	6,7	6,6	7,2	8,7	7,7
<i>Términos de intercambio</i>								
Economías avanzadas	0,0	-0,1	-1,0	-1,7	-0,9	0,1	-0,9	-0,2
Economías emergentes y en desarrollo	0,2	1,5	2,0	3,2	0,6	-1,1	1,2	-1,0
Precios mundiales en dólares de EE.UU.								
Manufacturas	-0,8	3,1	2,4	7,2	0,2	0,2	2,5	0,2
Petróleo	4,7	12,4	27,9	31,6	10,3	-4,1	15,5	-4,6
Productos primarios no combustibles	-1,4	6,7	26,3	17,8	-10,3	-2,1	6,9	-2,4
Precios al consumidor								
Economías avanzadas	2,1	2,0	1,5	2,7	1,9	1,7	2,0	1,8
Economías emergentes y en desarrollo	23,3	6,4	6,1	7,1	6,2	5,6	6,2	4,7
<i>Tasas de interés (porcentaje)</i>								
LIBOR real a seis meses ²	3,7	0,5	-0,6	-1,6	-0,1	0,1	-0,6	0,6
Tasas de interés real mundial a largo plazo ³	3,4	1,9	1,6	0,2	0,7	1,3	1,0	2,4
<i>Porcentaje del PIB</i>								
Balanza en cuenta corriente								
Economías avanzadas	-0,2	-0,8	-0,2	-0,2	-0,4	-0,2	-0,2	-0,3
Economías emergentes y en desarrollo	-0,6	2,9	1,9	1,9	1,7	1,3	1,7	0,8
Deuda externa total								
Economías emergentes y en desarrollo	36,9	29,8	25,2	23,8	23,7	23,6	24,0	22,7
Servicio de la deuda								
Economías emergentes y en desarrollo	8,8	9,9	8,2	8,4	8,9	9,1	8,7	9,2

Variables macroeconómicas más relevantes (estudio histórico). Fuente: WTO.

3.5.1. Tendencias actuales.

Una importante parte de las críticas que se dirigen a la OMC se relacionan con la consideración, y situación, dentro de la misma, de los derechos humanos, y en especial de los derechos sociales. Los detractores de la institución subrayan la primacía que, dentro de sus actividades, en su opinión, tendrían las consideraciones de orden económico sobre preocupaciones de ámbito social.

Paugam recuerda que ya en la Carta de La Habana (1947), precedente de la OMC, se hablaba de un respeto a las «normas equitativas de trabajo». Las cuestiones relacionadas con el *dumping* social, las discusiones sobre el

«comercio justo» o el establecimiento de normas laborales mínimas constituyen aspectos de una cuestión que dista de haber sido resuelta²¹².

De manera pragmática, y atendiendo a los datos comerciales, en el ámbito de las relaciones internacionales existen dos tendencias que evidencian la evolución de los acuerdos comerciales y de las organizaciones económicas regionales en dos direcciones:

La primera, y más evidente, es la constante proliferación y la importancia creciente de los acuerdos comerciales preferenciales, a modo de ejemplo, en los últimos 20 años se ha cuadruplicado el número de convenios, hasta llegar actualmente a alrededor de 300 pactos activos, como dijimos.

No hay motivos para suponer que ese número dejará de aumentar o que los acuerdos o las organizaciones regionales dejarán de formar parte a largo plazo de la compleja trama de relaciones comerciales internacionales.

En segundo lugar, el contenido de los conciertos económicos sigue evolucionando y su profundidad aumenta, reflejando cambios importantes en la economía mundial.

Podríamos cuestionarnos, en relación a esta aseveración y de acuerdo a nuestra tesis, si esta serie de acuerdos podrían otorgar una cierta invalidez a

²¹² De MIER, M.A. (2008), "Visiones críticas de la OMC", 60 años del sistema GATT-OMC, Julio – Agosto, N°843, ICE (Instituto de Comercio Exterior): Las actividades de la OMC se sitúan en un marco de principios y valores mínimos enunciados en el Acta de Marrakech, acerca de los que más de 150 naciones miembros han conseguido un acuerdo. Parece lógico que la OMC, que se esfuerza en cumplir un papel fundamentalmente técnico, se encuentre en multitud de ocasiones ante cuestiones relacionadas con la elección de prioridades, con la adecuación de sus normas y principios al tratamiento de los problemas sociales y de los derechos humanos y sus distintas elaboraciones que llegan hasta el grado de una Declaración Universal... Todas estas cuestiones son lógicamente consideradas de forma distinta por países y de forma aún más diversa por personas de diferentes matices ideológicos. Pero quizá a modo de un punto de encuentro mínimo, hemos de indicar que los estudiosos de la OMC no encuentran contradicciones esenciales entre los objetivos de la misma y los actuales convenios sobre derechos humanos.

los procesos de desarrollo de estructuras de IE en los denominados Estados-Nación, en favor de otras organizaciones o estructuras en el seno de organizaciones bilaterales, regionales, acuerdos comerciales preferentes o instituciones supraestatales.

En este sentido, podríamos razonar, o cuestionar, tratando de responder esta cuestión, si en primer lugar esta serie de acuerdos pretende realizar una verdadera vertebración multilateral global del comercio mundial o si tratan de beneficiar "exclusivamente" a sus integrantes.

Jackson (2003) da respuesta a esta pregunta parcialmente en su análisis sobre la situación actual de la organización: "The WTO plays two major, and somewhat conflicting, parts with respect to the power allocated to it. On the one hand, it moderately enhances the institutional structure for negotiating and formulating rules, and changing them as needed for the conduct of international trade and certain other economic activities at the international level. On the other hand, the WTO operates an extraordinarily powerful dispute settlement system, which is *basically unique in international law history*. This system has rare characteristics for an international institution: mandatory jurisdiction and submittal to its procedures, as well as an appellate process that was established to try to achieve a higher degree of coherence and rationality in the rules of the massive treaty clauses applying to the WTO's subject competence. One can immediately see a series of power allocation issues, not only as between nation-states and the WTO, with regard to its two different parts, but also allocation as between those parts. In addition, intricate details can have very substantial effects on the real power allocation impacts that occur".

En relación con este asunto, y tratando de dar respuesta al dilema inicialmente planteado, la experiencia adquirida durante el último decenio en la Ronda de Doha para el Desarrollo ha puesto en tela de juicio la existencia de una

verdadera capacidad y la voluntad de los gobiernos de llevar adelante un programa multilateral de pactos económicos²¹³.

Este asunto tiene que ver con el llamado “trilema” de Rodrick (2000) y Summers (1999) según el cual para lograr una buena organización mundial es necesario lograr un equilibrio entre tres factores: la integración comercial y financiera, lograr asegurar el Estado del Bienestar y garantizar la soberanía nacional. Esta teoría afirma que es necesaria alguna renuncia en los tres aspectos para lograr la ansiada estabilidad institucional y la prosperidad económica.

En particular, y en relación a las iniciativas a nivel global relativas a la claridad y precisión jurídica de las normas que deben regir los acuerdos comerciales, estas realmente no están “claramente determinadas”; una iniciativa indirecta hacia el logro de ese objetivo, posiblemente, sea la emprendida por los Miembros de la OMC relativa al establecimiento con carácter provisional del

²¹³ La Ronda de Doha, de la Organización Mundial del Comercio, es una gran negociación emprendida para liberalizar el comercio mundial. Su objetivo apunta a completar un tema que había quedado pendiente de un gran ciclo anterior (llamado Ronda de Uruguay): el comercio agrícola. Fue celebrada en Doha, Qatar en noviembre del 2001, estableciendo los mandatos para las negociaciones relativas a la agricultura, los servicios y la propiedad intelectual, que habían comenzado antes. En esta etapa, los países en desarrollo tratan de obtener un acceso libre de obstáculos para sus producciones agrícolas en los mercados de los países centrales. Esto significa que las grandes potencias deberán eliminar o reducir, en forma significativa, la protección que dan a su agricultura por la vía de subsidios directos a los agricultores o de subsidios a las exportaciones.

El Grupo de los 20 (G20) nació en 1999 en la reunión de ministros de finanzas del G7 en Berlín, con la necesidad, entre otros, de los países agrícolas de lograr la libertad comercial de bienes alimentarios. En Doha se estableció un tiempo límite para eliminar totalmente los subsidios a las exportaciones agrarias: esa fecha es el 2013. También se defendió una fuerte reducción efectiva de los subsidios internos, "proporcional" a las concesiones sobre el comercio de bienes industriales que deben hacer los países en desarrollo. Estas negociaciones han fracasado hasta ahora.

“Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales”, una medida quizás todavía muy pobre en el sentido de avance pretendido.

Un empuje o iniciativa similar podría ser la promoción de una mayor coherencia entre regímenes normativos que no están en competencia pero son divergentes, que llevan en la práctica a la fragmentación geográfica o al aumento de los costos del comercio. Es lo que se ha denominado “la multilateralización del regionalismo”.

Este asunto ha planteado al mismo tiempo la necesidad de conectar los “determinantes racionales” multilateral y el bilateral de los impulsores y los agentes de la política comercial. Definitivamente deberemos esmerarnos si queremos lograr una mayor coherencia entre la OMC y los convenios económicos y mercantiles, mediante negociaciones multilaterales productivas.

En cualquier caso la multilateralización del comercio es evidente: la existencia de acuerdos económicos constituía alrededor del 35 por ciento del comercio total de mercancías en el mundo en 2008, en comparación con el 18 por ciento que teníamos en los años noventa²¹⁴.

En una muestra que cubre las importaciones procedentes de todos los interlocutores comerciales de los 20 principales importadores – a los que correspondía el 90 por ciento del comercio mundial de mercancías en 2008 – sólo el 16 por ciento podía considerarse como “comercio preferencial”, suponiendo una utilización plena de las preferencias²¹⁵.

En otras palabras, pese a la explosión de pactos económicos en los últimos años, el 84 por ciento del comercio de mercancías sigue haciéndose sobre una base no discriminatoria con arreglo al trato de la nación más favorecida; procederemos pues, como creo es procedente, a realizar un análisis más

²¹⁴ Esas cifras se han calculado excluyendo el comercio dentro de la UE.

²¹⁵ Si se incluye el comercio dentro de la UE, el 30 por ciento del comercio mundial es preferencial. (N. del A.).

detallado de este tema, pues a priori, y aunque parezca sorprendente, por la conclusión inicialmente expuesta podemos pensar que las preferencias no son tan importantes como creíamos en la relación económica que existe entre los Estados...

Profundizando sobre la idea anteriormente expuesta, de manera general creo que esto se debe en primer lugar a que la mitad del comercio mundial ya está sometido a tasas arancelarias NMF nulas y, en segundo lugar, a que los acuerdos tienden a excluir del trato preferencial los artículos con aranceles NMF²¹⁶ altos y que siguen comercializando estos productos con tasas NMF.

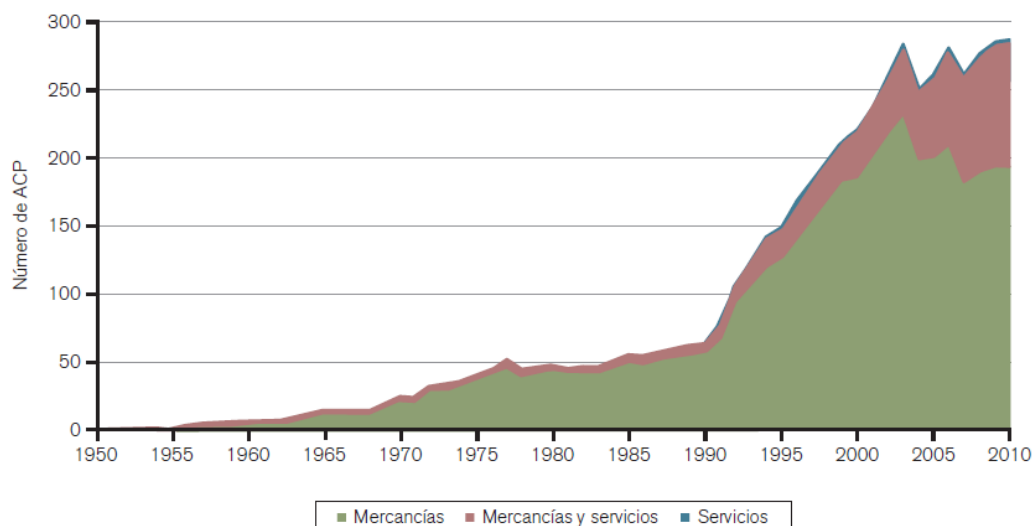
Existiendo de acuerdo a la tabla distintos modelos de integración económica, que unen a su evolución un porcentaje de evolución política, del cual el más avanzado es el denominado "integración profunda", podemos afirmar que esta forma de cooperación económica reduce el costo del comercio y proporciona beneficios compartidos, como normas comunes y un sistema monetario estable, que normalmente el mercado o los gobiernos nacionales no ofrecen (al mismo tiempo y con la misma amplitud).

²¹⁶ La cláusula de la nación más favorecida establece la extensión automática de cualquier mejor tratamiento que se concederá o ya se ha concedido a una parte del mismo modo a todas las demás partes en un acuerdo de comercio internacional.

La norma de la NMF se aplica incondicionalmente, a pesar de que existen excepciones: Las Zonas de Libre Comercio (*Free Trade Area*) que son acuerdos entre países por los cuales a las exportaciones se les deja de imponer arancel alguno (un ejemplo es el NAFTA - Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entre EEUU, México y Canadá). Las Uniones Aduaneras (*Custom Union*) que son zonas de libre comercio pero donde los países no sólo dejan de imponer aranceles a las exportaciones entre éstos sino que además adoptan aranceles comunes para las importaciones de países terceros (el ejemplo más conocido es la UE). Los acuerdos de trato preferencial que son acuerdos entre países industrializados y en desarrollo por los cuales los primeros dan un trato arancelario preferencial (es decir, aranceles inferiores) a los segundos.

Es necesario cooperar para desarrollar la economía, aunque como veremos, sea necesario proteger también los intereses de los ciudadanos nacionales...una difícil cuestión que plantea la diatriba entre intereses estatales y supranacionales.

Figura 18



Fuente: Secretaría de la OMC.

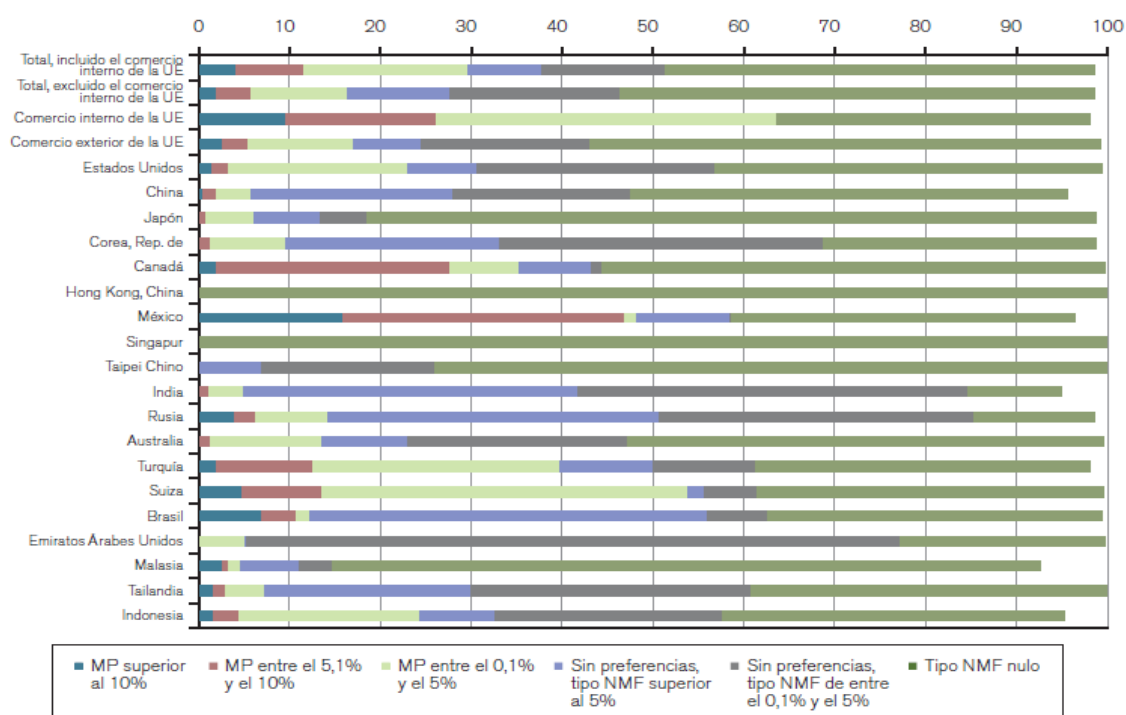
Número de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales notificados y no notificados entre 1950/2010. Fuente: WTO.

Sin embargo, y sin posible hacer un análisis unificador de los efectos económicos de la integración profunda, ya que esos efectos dependen de la forma específica de los acuerdos, podríamos deducir de manera inicial que la "integración profunda con economías avanzadas" puede ser ventajosa para los países en desarrollo, que importan para sí mismos de manera general "instituciones y prácticas óptimas".

Puede haber costes adicionales si las normas comunes se apartan mucho de las preferencias nacionales, y de las necesidades de los países que pretenden desarrollar el comercio y la economía interior: La integración definitivamente también tiene efectos sistémicos sobre la economía.

Los acuerdos profundos pueden imponer costes a los países que no son miembros y aunque la cooperación regional pueda proporcionar un nivel de integración intermedia apropiado (por ejemplo, normas comunes) entre los Estados nacionales y el nivel mundial (en “esferas internas” diferentes), los efectos positivos de las anteriores en la economía regional, y por ende mundial, podrían no ser tan claros, al menos en el medio y largo plazo.

Figura 19



Exportaciones intrarregionales y extra regionales de mercancías en las regiones de la OMC. Fuente: WTO.

De acuerdo a la figura anterior, en términos globales, el 50 por ciento de las importaciones de los 20 países incluidos en el examen (con exclusión del comercio interno de la UE) procede de países con los que existe algún tipo de acuerdo preferencial. Sólo un tercio de ese porcentaje (el 16 por ciento del comercio total) es potencialmente preferencial, como puede verse fácilmente en el gráfico.

Hay dos razones para esa diferencia. En primer lugar, a más de la mitad del comercio mundial (como afirmamos) se le aplican ya tipos NMF nulos, lo que implica que no se le pueden otorgar preferencias.

Por ejemplo, el 63 por ciento de las importaciones de Singapur procede de países con los que tiene ACP, pero prácticamente la totalidad de sus importaciones entran con tipos NMF nulos.

En segundo lugar, en los regímenes preferenciales se prevén a menudo exenciones en el caso de determinados productos, de manera que se sigue aplicando al comercio de esos productos los tipos NMF.

En lo que se refiere a otros países, la proporción de las importaciones preferenciales es elevada. Como puede verse de forma gráfica en la Figura 15 y 16, el 64 por ciento del comercio interno de la UE, el 48 por ciento de las importaciones de México y el 54 por ciento de las importaciones de Suiza se realizan en condiciones preferenciales, es decir, con un margen de preferencia positivo, aunque ese margen es en la mayoría de los casos bastante reducido.

Sólo una pequeña proporción de las importaciones – menos del 2 por ciento en el caso de la totalidad de los 20 países considerados (excluido el comercio interno de la UE; la proporción asciende al 4 por ciento si se incluye ese comercio) – goza de preferencias con márgenes del 10 por ciento o más. La principal excepción es México (el 15,8 por ciento de las importaciones).

También el Brasil goza de márgenes de preferencia elevados en el caso de una proporción relativamente grande de sus importaciones (el 7 por ciento), y el 9,4 por ciento del comercio interno de la UE goza de un margen de preferencia superior al 10 por ciento.

No es de extrañar que los derechos NMF aplicados a las importaciones no preferenciales sean normalmente bajos. La proporción de importaciones a las que se aplica un tipo NMF nulo es del orden del 40-50 por ciento en la mayoría de los países. Son notables excepciones la India y Rusia (con pequeñas

proporciones de importaciones a las que se aplican derechos NMF nulos) y Singapur y Hong Kong, que generalmente no aplican derechos.

En términos globales, sólo al 3,8 por ciento de las importaciones totales no preferenciales se les aplican derechos NMF superiores al 10 por ciento (el 2,8 por ciento si se incluye el comercio interno de la UE). En general, los tipos preferenciales reducen los aranceles globales en un tercio aproximadamente (cerca de dos tercios si se incluye el comercio interno de la UE), suponiendo que las corrientes comerciales fueran las mismas de no haber preferencias.

En el caso de algunos países, esa proporción es considerablemente más elevada. Por ejemplo, en México los derechos pagados en condiciones preferenciales sólo representan el 16 por ciento de los derechos NMF establecidos. Ello se debe, entre otras cosas, a la gran proporción de importaciones realizadas por México en el marco del TLCAN y su amplia cobertura de productos. A partir de esa información es también posible calcular el margen preferencial medio ponderado en función del comercio, que en general es más bien bajo: aproximadamente el 1 por ciento a nivel global (con exclusión del comercio interno de la UE; si se incluye ese comercio es de alrededor del 2 por ciento), y menos del 1 por ciento, en general, en el caso de la mayoría de los países individualmente. Este es el parte del dilema analizado.

En particular, y en relación con este asunto, muchas de las críticas a la actuación de la OMC vienen de la mano también de su situación en el sistema de organizaciones internacionales de Naciones Unidas. El analista económico Paugam²¹⁷ ha realizado una síntesis interesante sobre el tema señalando que «orgánicamente la independencia de los dos sistemas es real aunque poco justificable» puesto que, en su opinión, la misma sería resultado de circunstancias históricas más que de la aplicación de la lógica jurídica y económica.

²¹⁷ PAUGAM, J. M. (2004): «L'OMC Victime de la Mondialisation? », en RAMSES (2005), Dunod, París.

Se recuerda así que la Carta de La Habana consagraba la creación de una Organización Internacional del Comercio (OIC), que debía constituir la tercera institución de Bretton Woods, junto al FMI y el Banco Mundial, y que tendría el carácter de agencia especializada de la ONU.

Pero, ya en 1947 los países que negociaron tal Carta, decidieron que sólo entrase en vigor con carácter provisional una parte de la misma, la correspondiente a negociaciones arancelarias que recibiría el nombre de GATT.

Como es sabido, tras la no aprobación por parte de los Estados Unidos de dicha Carta y tras una serie de nuevas redacciones continuó la vida «provisional» del GATT hasta su integración en la OMC. Ha de recordarse, por ejemplo, que la situación de la Secretaría del GATT era la de un Comité interino de la OIC establecido por resolución del Consejo Económico y Social (ECOSOC) de Naciones Unidas, y relacionada con la ONU por distintos acuerdos logísticos (Mier, 2007). En realidad, esta no es un organismo especializado de Naciones Unidas aunque de hecho pueda considerársele de manera *sui generis* así.

De manera general, la Carta de Naciones Unidas, que prima en principio en estas materias de organización, atribuye a su Asamblea General la competencia en materia de promoción de la cooperación económica y requiere que las agencias intergubernamentales especializadas se “dirijan” desde el llamado Consejo Económico y Social (ECOSOC).

Para algunos, sólo se trataría de un reconocimiento formal de la igualdad entre las normas comerciales y otras normas internacionales relacionadas con otras materias (como las referentes a derechos humanos o las relativas a la salud, la cultura o el medio ambiente). En el informe Sutherland,²¹⁸ y en otros trabajos

²¹⁸ SUTHERLAND, P. (2005), *El Futuro de la OMC: una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio*, Informe del Consejo Consultivo al Director General de la OMC, Ginebra. Me refiero a las críticas a la OMC.

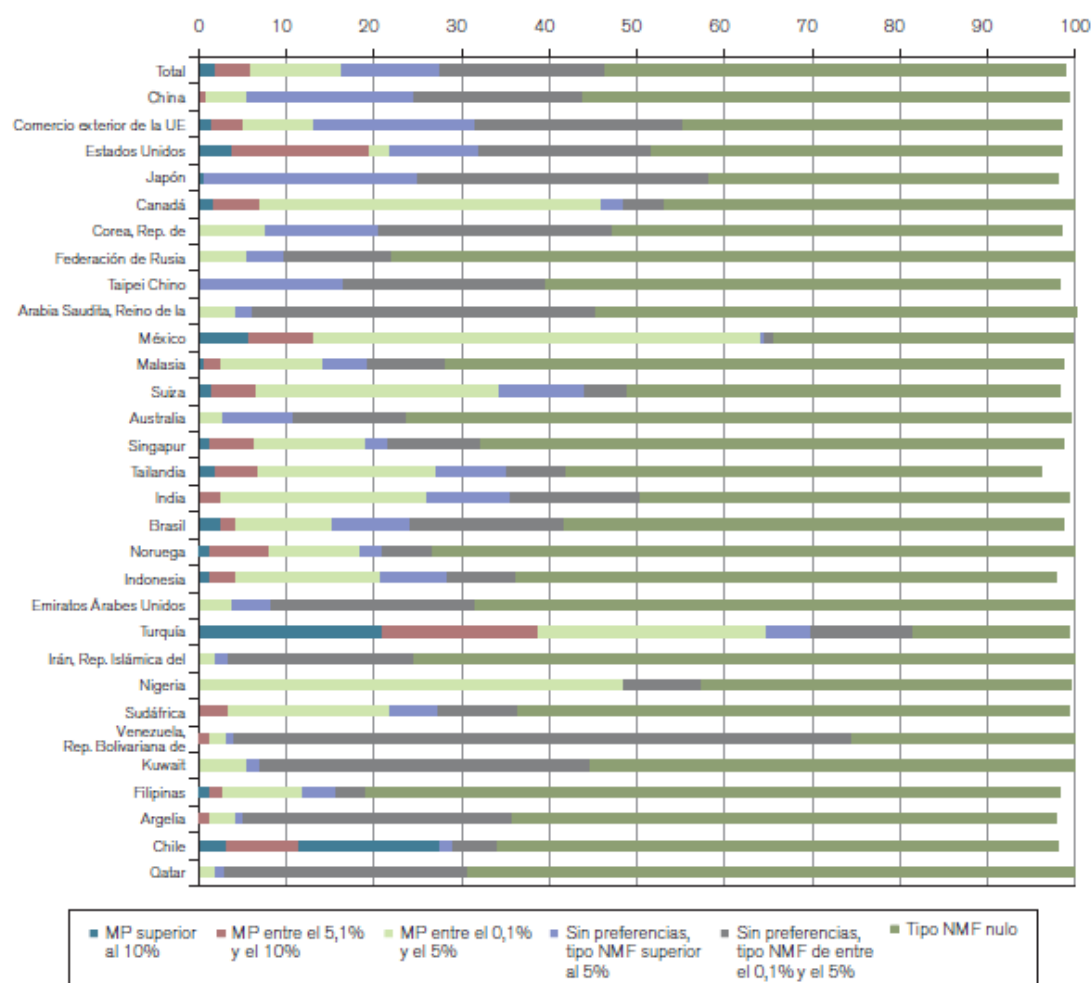
doctrinales, se hace hincapié en el necesario equilibrio funcional, que tiene relación con la cooperación concreta de los dos sistemas.

Las críticas más grandes que se hacen a esta organización posiblemente vengan de la mano de organizaciones no gubernamentales, instituciones políticas o simplemente ciudadanos que aprovechando la difusión de las anteriores por internet tratan de poner de manifiesto “su discrepancia con el funcionamiento de esta organización”²¹⁹.

Realmente el marco en el que se desenvuelve la actuación de estas no está muy claro y ello tiene una influencia directa en la referencia orgánica que debe adoptar la IE, creo.

²¹⁹Anti-WTO. Blog con documentación de autores diversos y títulos como: «La fusión entre el capitalismo empresarial y el feudalismo es un cóctel mortífero»; «Los derechos de los campesinos en régimen de liberalización del comercio y la OMC: la experiencia hindú»; «Los ataques del 11-S dieron a los Estados Unidos un pretexto ideal para emplear la fuerza para asegurar su dominio global», etcétera, www.antiwto.blogspot.com (septiembre 2007).

Figura 20



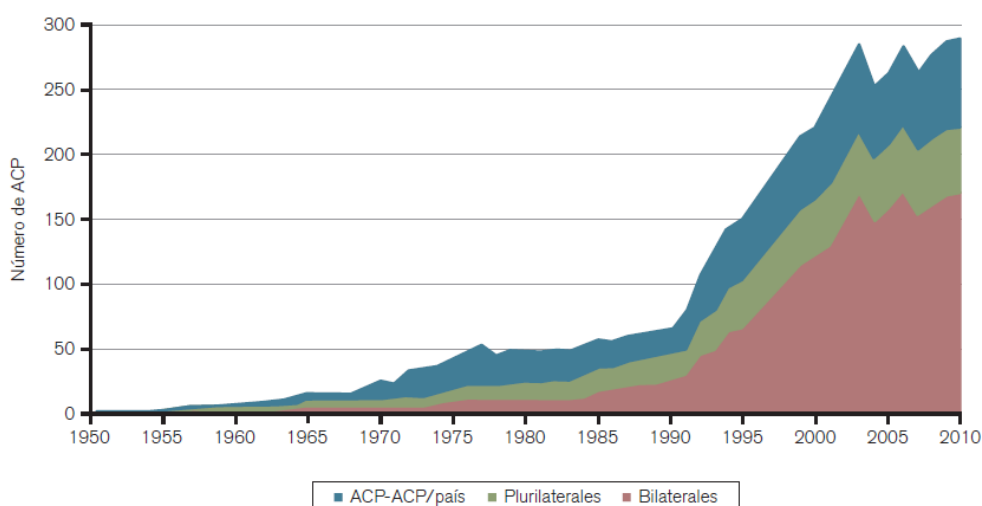
Comercio preferencial por importadores, porcentaje por márgenes de preferencia y tipos NMF. Fuente: WTO.

3.5.2. Conclusiones relativas al impacto en las variables económicas fundamentales.

Habiendo realizado las anteriores consideraciones en las que, básicamente, los datos nos demuestran que el impacto en las variables fundamentales económicas de la implementación exponencial de acuerdos comerciales o económicos es directa en el corto plazo, aunque de una efectividad menor de lo esperado, y cuestionable (la efectividad) en el largo plazo, podemos al menos preguntarnos si el paradigma utilizado para determinar las variables que determinan el crecimiento económico es válido actualmente.

Si comparamos estos dos cuadros provenientes de organismos no susceptibles de introducir sesgos en los análisis realizados podemos considerar esta cuestión relativa a la relación existente entre crecimiento económico y la existencia de acuerdos económicos.

Figura 21



Nota: Los acuerdos comerciales preferenciales "bilaterales" están integrados solamente por dos partes, y los "acuerdos plurilaterales" por tres o más. La categoría "ACP-ACP/país" se refiere a los ACP en los que un ACP en vigor ha suscrito un acuerdo con otro país, incluso a través de la adhesión, o con otro ACP en vigor.

Fuente: Secretaría de la OMC.

Relación de acuerdos preferenciales por años. Fuente: WTO.

La supuesta relación directa entre crecimiento del PIB real y acuerdos económicos queda pues sino en entredicho, cuestionada en su fracción temporal y en sus efectos sistémicos. Es más, un observador "no informado" podría incluso afirmar (como de hecho ocurre) que la apertura de la economía podría causar mayor profundidad y regresión en los ciclos negativos de la economía, y viceversa.

Evidentemente esto tampoco es cierto: la economía no sólo se ve influenciada por estos dos factores sino por un conjunto de cuestiones interrelacionadas.

Por ejemplo, según la OMC, el 95 por ciento de las exportaciones de Chile, uno de los más activos negociadores de acuerdos comerciales en los últimos años, van destinadas a países que otorgan por lo menos algunas preferencias a los productos chilenos. Sin embargo, sólo el 27 por ciento de las exportaciones de

Chile tienen derecho a aranceles preferenciales y únicamente el 3 por ciento de sus exportaciones se benefician de un margen superior al 10 por ciento. Al 64 por ciento de las exportaciones de Chile se le aplican tipos NMF nulos y sólo el 7 por ciento está sujeto a derechos NMF positivos.

En cambio, México, el 98 por ciento de cuyas exportaciones se destina a asociados en acuerdos goza de preferencias con respecto a más del 60 por ciento de sus exportaciones; aun así, menos del 6 por ciento de sus exportaciones obtienen un margen de preferencia superior al 10 por ciento.

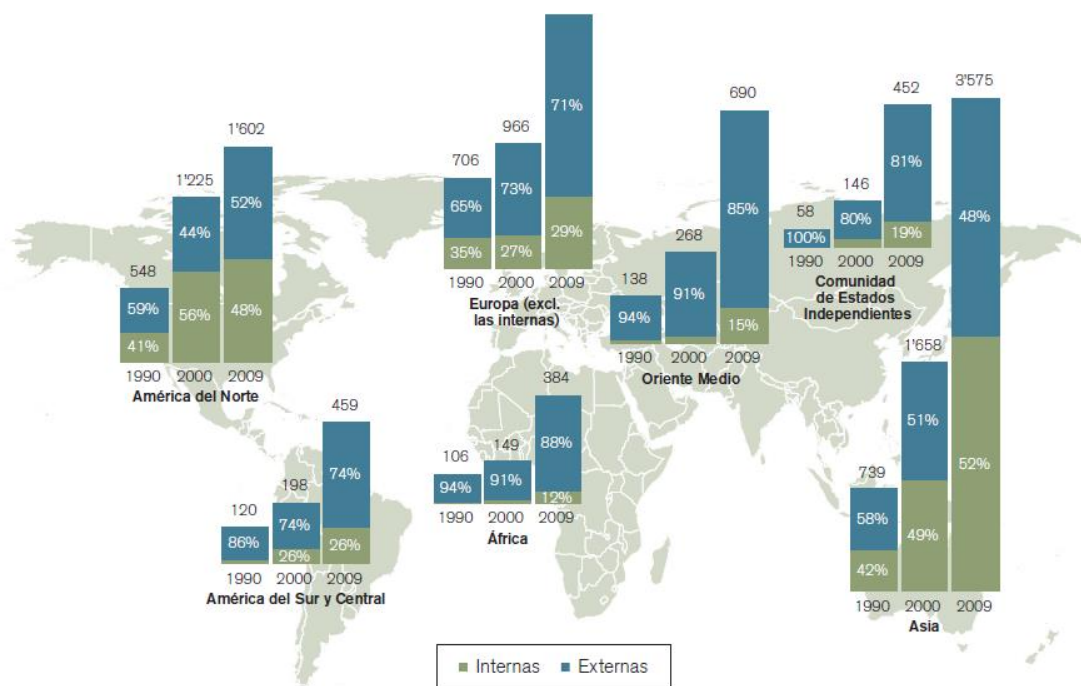
La proporción de las exportaciones destinadas a interlocutores comerciales que otorgan preferencias es considerablemente inferior en el caso de los tres principales países desarrollados exportadores: el 39 por ciento en el caso de los Estados Unidos, el 21 por ciento en el de la UE y tan sólo el 5 por ciento en el del Japón. También en estos casos es baja la proporción de las exportaciones que goza de márgenes preferenciales sustanciales. Aunque, en lo que se refiere a los Estados Unidos, por lo menos el 20 por ciento aproximadamente de sus exportaciones goza de un margen de preferencia superior al 5 por ciento, sólo el 3,7 por ciento de las exportaciones se beneficia de un margen de preferencia superior al 10 por ciento.

Sí que es oportuno explicar que esta idea que expongo no cuestiona que efectivamente la apertura económica implica un aumento de las exportaciones brutas, como en relación a la aseveración realizada podemos ver gráficamente en este último cuadro (Figura 18), pero sí que los efectos económicos reales de todo este proceso en el largo plazo, toda vez que la economía actualmente no es regional sino "global", o mejor dicho multilateral: "el posible progreso" en la dirección inicialmente planteada es cuando menos discutible...

Como en muchas otras ocasiones de la literatura económica la cuestión se plantea en términos de «huevo-gallina» (Mier, 2008): *¿gracias a la creación del GATT-OMC han aumentado los intercambios comerciales o bien el incremento de éstos ha conducido a la necesidad de crear reglas que los regulen?*

Desde mi punto de vista todavía no tenemos una respuesta definitiva para ello. En esta indefinición conceptual, y práctica, la necesidad de un sistema de IE propio en el Estado es pues evidente.

Figura 22



Exportaciones por áreas estratégicas. Fuente: IMF.

3.5.3. Aproximaciones macroeconómicas nuevas para un nuevo ciclo.

Podemos continuar profundizando en este tema y sacar múltiples enseñanzas, sin embargo el análisis de esta cuestión se difumina cuando en el análisis macroeconómico introducimos otras variables que no han aparecido en los estudios sobre el crecimiento hasta hace relativamente pocos años, como por ejemplo (de gran actualidad hoy en día), la tasa de ahorro de los hogares, un indicador clave para comprender el funcionamiento de la economía real.

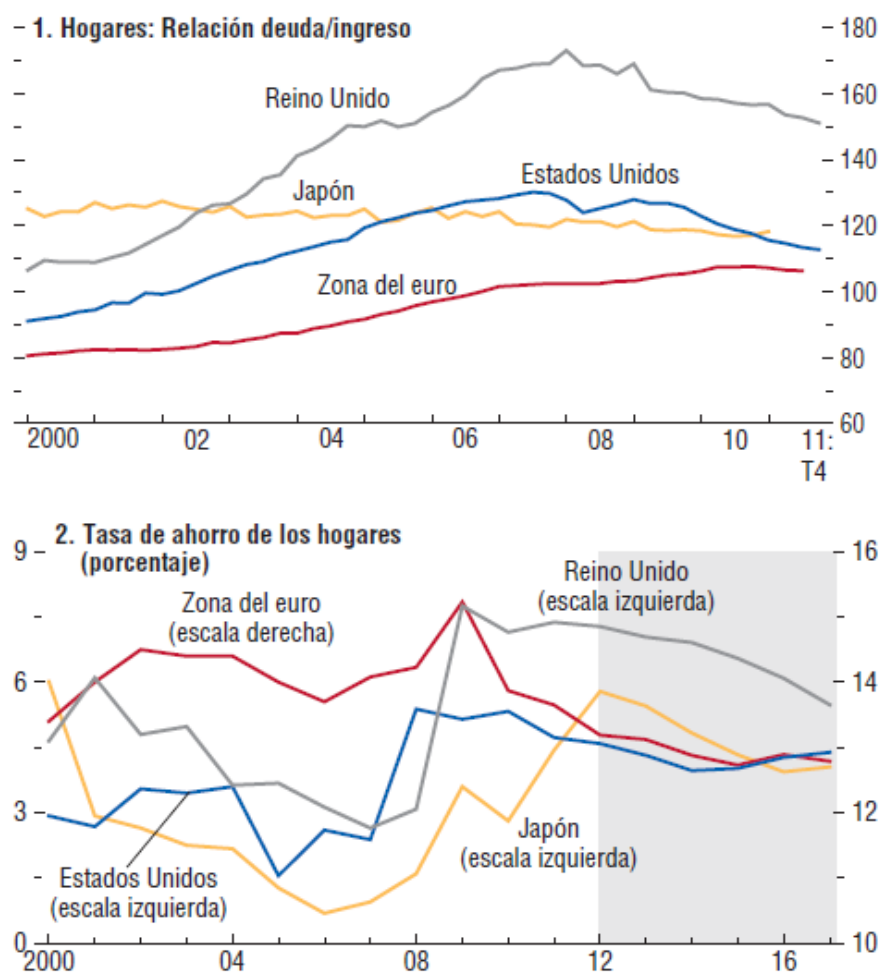
Estas ideas me hacen pensar, como sabemos, que la economía viene influida por variables microeconómicas domésticas: ¿Cuánto ahorramos? ¿Cómo hacemos la compra los hogares? ¿Cuánto dinero gastamos en comprar nuestra casa? ¿Qué créditos pedimos? ¿Por qué cantidad?... Una serie variables muy influenciadas por circunstancias muy relacionadas con la IE,

como la legislación pública, el gobierno de los Estados, la confianza, la heurística...

¿Pero es verdaderamente cierto que el endeudamiento de los hogares amplifica las desaceleraciones y resta ímpetu a las recuperaciones? Según estudios sobre economías avanzadas realizados en los últimos 30 años, los colapsos del mercado inmobiliario y las recesiones tienden a ser más graves y a durar más cuando los precede una mayor acumulación de deuda de los hogares. Estas tendencias coinciden con las predicciones de modelos teóricos recientes.

Los estudios de casos indican que las políticas que los gobiernos emplean para abordar el problema de la deuda excesiva de los hogares pueden ayudar a evitar contracciones prolongadas de la actividad económica. En particular, programas audaces de reestructuración de la deuda de los hogares, como el que Estados Unidos aplicó en los años treinta, y el que Islandia está llevando adelante en la actualidad, pueden reducir significativamente la carga que supone el reembolso de la deuda y el número de incumplimientos de pago y ejecuciones hipotecarias de los hogares.

Figura 23



Relación deuda ingreso. Tasa de ahorro de los hogares: Fuente: MEyC. España.

Por lo tanto, estas políticas pueden ayudar a evitar ciclos en que los incumplimientos de los hogares, las reducciones ulteriores de los precios de la vivienda y las contracciones adicionales del producto se refuerzan entre sí. En definitiva el modelo que proponemos tiene en cuenta las ideas de la economía clásica, y sus estudios posteriores, eso sí con numerosos matices.

Estas ideas han sido desarrolladas por teorías relativas al modelo de crecimiento, de las que posiblemente una de las últimas con más contenido o consistencia formal sea la de Solow, en donde definitivamente se destaca la importancia de la productividad y la influencia de los denominados “factores endógenos” en todo este proceso.

3.6. Un modelo de crecimiento económico viable para la inteligencia económica.

El modelo que hoy más se usa y se enseña en las aulas para explicar el crecimiento económico de una nación es el de Robert M. Solow (1956) , que obtuvo el premio Nobel de Economía en 1987 por “sus contribuciones a la teoría del crecimiento económico”, y Trevor W. Swan (1956).

De ahí que se conozca como el modelo de Solow-Swan o, simplemente, modelo de Solow, por ser el de éste más “general” que el de Swan.

Antes de Solow, el paradigma dominante (el modelo de Harrod-Domar) señalaba que la acumulación de capital físico era la fuerza propulsora del crecimiento económico. En cambio, Solow demostró que es el progreso tecnológico el principal impulsor del crecimiento.

Singularmente, y dentro de la complejidad que contienen en general los modelos de crecimiento económico, se trata de un modelo relativamente sencillo. Básicamente el modelo de Solow parte de una función de producción neoclásica estándar:

$$Y_t = F(K_t, A_t, L_t)^{220}$$

La tasa de crecimiento de la producción por trabajador depende única y exclusivamente de la tasa de crecimiento en el nivel de la tecnología. Además, se puede demostrar fácilmente de que, en caso de que el stock de capital k sea distinto del de estado estacionario, este último acaba convergiendo a él. Esta conclusión fundamental supuso un cambio radical sobre el pensamiento de la época, caracterizado por el modelo de Harrod-Domar (de naturaleza keynesiana), y su énfasis en la inversión en capital físico. De ahí se deriva que de las dos principales fuentes del crecimiento económico, tales como la

²²⁰ Donde respectivamente K es la función capital, A es la tecnología y L la función trabajo y sería la producción total medida en unidades monetarias.

intensificación del capital y el progreso tecnológico, la verdaderamente importante a largo plazo es la segunda.

Sin embargo, ¿a qué se debe el progreso tecnológico? El modelo de Solow había supuesto que éste venía “exógenamente” dado, lo cual es claramente poco satisfactorio, y además esta aseveración “per se” no da respuesta a las preguntas que nos planteamos en esta tesis.

La llegada de nuevos modelos de crecimiento, por ejemplo el de Paul M. Romer (1986), expuesto en su tesis doctoral de 1983 que, (tras el espaldarazo que recibió por parte de Robert E. Lucas Jr. (1988), propuesto en sus Marshall Lectures de 1985, y por el que obtuvo el premio Nobel de Economía en 1995), fueron cambiando el paradigma existente en aquellos años²²¹.

Este economista fue precisamente premiado por haber desarrollado “[...] y aplicado la hipótesis de las expectativas racionales, y por tanto haber transformado el análisis macroeconómico y profundizado en nuestra comprensión de la política económica”, en una función matemática en la que el crecimiento económico a largo plazo viene determinado por variables endógenas, en lugar de por variables exógenas, lo cual en su momento dió una

²²¹ ROMER P. (1991), "Increasing Returns and New Developments in the Theory of Growth." en *Equilibrium Theory and Applications: Proceedings of the 6th International Symposium in Economic Theory and Econometrics*, edited by William Barnett et al. 1991 y ROMER P.M., The concise Encyclopedia of economics, Economic growth. Véase siguiente bibliografía del autor: "Growth Cycles", with George Evans and Seppo Honkapohja, *American Economic Review*, June 1998. "Preferences, Promises, and the Politics of Entitlement", *Individual and Social Responsibility: Child Care, Education, Medical Care, and Long-Term Care in America*, Víctor R. Fuchs (ed.), Chicago: University of Chicago Press, 1995. "New Goods, Old Theory, and the Welfare Costs of Trade Restrictions," *Journal of Development Economics*, No. 43 (1994), pp. 5–38, "Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit" with George Akerlof (*Brookings Papers on Economic Activity* 2, William C. Brainard and George L. Perry (eds.), 1993, pp. 1–74), "Economic Integration and Endogenous Growth," with Luis Rivera-Batiz (*Quarterly Journal of Economics* CVI, May 1991, pp. 531–55). "Endogenous Technological Change" (*Journal of Political Economy*, October 1990) "Cake Eating, Chattering and Jumps: Existence Results for Variational Problems", *Econometrica* 54, July 1986, pp. 897–908.

enorme fuerza a la investigación sobre la denominada "cuestión del crecimiento económico".

Seguramente la propiedad más importante de los modelos de crecimiento endógenos es que no hay rendimientos decrecientes sobre el capital. Los frutos de la investigación en este sentido han sido numerosos, particularmente los relativos a la determinación de las variables endógenas, y en concreto a la determinación del denominado "residuo", que es lo que en definitiva y realmente algunos autores han cuantificado como una "medida de nuestra ignorancia" (Abramowitz, 1956).

Así, por ejemplo, en el trabajo original de Solow se señalaba que "la producción por hora de trabajo se dobló durante el intervalo [1909-1949], con un 87.5 por ciento del aumento atribuible al cambio técnico y el restante 12.5 por ciento al aumento en la utilización del capital"²²².

Dado que quedaba casi todo por explicar con la acumulación de los factores de producción, años posteriores se suscitó una encarnizada lucha para analizar el "residuo", esto es el factor/es que explicaba la introducción de la educación, el capital humano, la investigación y desarrollo y la existencia de redes de inteligencia económica más recientemente..., que complementaban la acumulación de los factores de la producción, y que dio lugar a numerosos y fructíferos resultados.

Una de las principales aplicaciones del modelo de crecimiento económico de Solow ha sido determinar que el conocimiento influye definitivamente en el progreso económico de una nación, por ejemplo.

Desde mi punto de vista la producción del conocimiento, y su gestión, está directamente relacionado con la inteligencia, esto es evidente *per se* y es una de las bases del estudio que estamos presentando.

²²² SOLOW (1956), *Op. cit.* p. 320.

Otros teóricos han construido modelos “similares” pero con otras ideas totalmente distintas. Por ejemplo, Reiner Kummel²²³, de la Universidad de Wurzburg en Alemania, construyó un modelo de crecimiento que añadía la energía a los insumos habituales del capital y del trabajo. Este economista probó sus tesis con datos de crecimiento tomados del período comprendido entre los años 1945 a 2000 de EEUU, el Reino Unido y Alemania, y descubrió que el factor perdido era la energía y que esta explicaba “el resto de la productividad y del crecimiento económico”.

Estas afirmaciones pueden estar sujetas a diferentes interpretaciones: ¿Es la energía ilimitada? ¿Lo es el “conocimiento”?, todas las grandes eras económicas están marcadas por un nuevo régimen energético, si nos ponemos a pensar en el que tendremos en la siguiente era económica, la de la Tercera Revolución Industrial de Rifkin, muy posiblemente debemos orientar nuestras ideas a otras fuentes energéticas distintas de los combustibles fósiles que actualmente utilizamos, al igual que debemos orientar el conocimiento hacia un modelo de colaboración, en lugar de un sistema de “exclusión” (como el que posiblemente ahora tengamos). Esta afirmación parece ser ingenua pero no lo es si estimamos la posible repercusión y el cambio de modelo que se produciría si esto ocurriera así.

Desde mi punto de vista los dos modelos de crecimiento presentados se complementan (y no son excluyentes entre sí), en la medida en que tecnología y energía serán los factores que más influenciarán el crecimiento de las naciones (al menos en el medio plazo), sino determinadas sí dependientes por la situación económica nacional “relativa” (materializada finalmente en los acuerdos económicos suscritos por el Estado Nación con los distintos aliados financieros y comerciales).

Por otro lado una vez analizadas las consecuencias del regionalismo y el multilateralismo económico considero interesante (analizando someramente a la UE, cuya situación actual de “zozobra” es de sobra conocida) hacer una

²²³ KUMMEL R, (2011), “*The second law of economics, energy, entropy and the origins of wealth*”, (The Frontiers collection), ISBN-10: 1441993649.

mención a dos asociaciones paradigmáticas de Asia y América Latina, que pueden servirnos de referencia en la determinación de la posible "utilidad" de su existencia, estas son la ASEAN y MERCOSUR, respectivamente.

3.7. La UE.

A la hora de presentar la situación actual de la UE me resulta fácil y difícil al mismo tiempo mostrar la coyuntura actual que rodea a esta organización internacional política, económica (y militar...) en la cual tan activamente participa España.

Me gustaría comenzar este análisis mostrando algunas estadísticas: en la UE con tan sólo el 7% de la población mundial se produce el 25% de la riqueza del planeta, además origina el 35% de las inversiones directas de capital, que con Japón y EEUU generan el 80% de la riqueza que se produce en el mundo²²⁴, posiblemente pues sea "[...] el agente económico más grande del mundo, aunque no el más poderoso".

La UE tuvo en sus orígenes una esencia fundamentalmente económica, que se fue transformando progresivamente en acuerdos políticos, para el libre movimiento de personas (Schengen)..., e incluso de definición de una auténtica política común de Seguridad y Defensa, instrumentalizada a través de diversos mecanismos como la Agencia Europea de Defensa (EDA)²²⁵.

Actualmente la UE constituye con medios como el movimiento de capitales, una de las más importantes herramientas de la globalización. Definitivamente los grandes capitales que salen de la UE constituyen, junto a estadounidenses y japoneses, el origen del flujo económico mundial.

²²⁴ ETXEBARRÍA M. (2002), Una panorámica crítica de la UE, un texto de divulgación, Julio-Diciembre, Nómadas, Revista de la Universidad Complutense de Madrid, ISSN 1578-6730, Madrid.

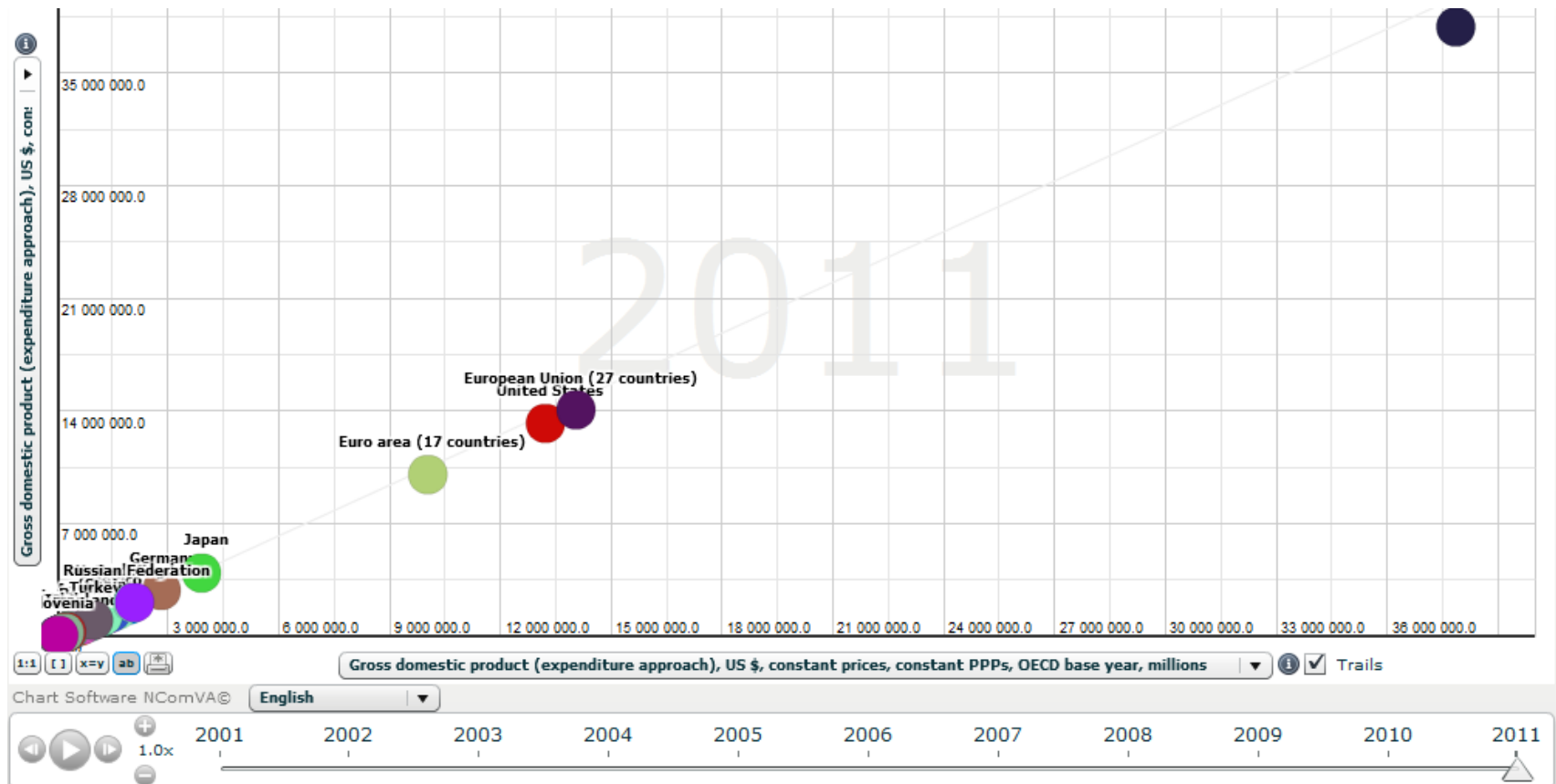
²²⁵ Véase GONZALVO V. (2012), La Agencia Europea de defensa, Ed. Ministerio de defensa, Madrid.

Posiblemente la mayor crítica que podamos hacer a esta organización viene de la mano de la distinción de los avances logrados en el terreno público y privado, respectivamente, entendido este como el campo de las posibles mejoras obtenidas, finalmente, en la calidad de vida de los ciudadanos.

Con un presupuesto que por acuerdo debe ser inferior al 1,27% del PIB comunitario²²⁶, la capacidad redistributiva de esta organización de Estados queda en entredicho, quedando en muchas ocasiones patente que la voluntad que anima el desarrollo y expansión de la UE es fundamentalmente “neoliberal”, pretendiendo de manera general el enriquecimiento que promueve el capitalismo, y donde son las grandes empresas transnacionales las que únicamente tienen capacidad de competir.

²²⁶ Podíamos hacer una comparación con el porcentaje que supone este porcentaje y el que la mayoría de los países miembros dedican a sus instituciones públicas, que supone aproximadamente de media un 44% de su PIB. El presupuesto federal de EEUU supone el 25% de su PIB.

Figura 24



Situación económica relativa países y zonas geográficas. 2011. Fuente: IMF.

Las grandes instituciones públicas internacionales (las que nosotros denominamos de BW) “también refuerzan este modelo de desarrollo”.

Si hacemos una analogía con el desarrollo argumental que hicimos al realizar el análisis de las instituciones de BW, existen igualmente muchas críticas a este modelo de crecimiento.

En particular me parece razonable la que realizan autores como Pettis (2012)²²⁷ que centran su crítica en los diferentes intereses de los Estados-Nación que constituyen esta organización política y económica, y que se estima son la debilidad más grande de esta estructura.

En particular, se estima, que una vez que se creó el euro los países miembros con mayores tasas de inflación, los llamados “periféricos” en general (Portugal, Italia, España, Grecia...), se vieron forzados a contrarrestar los superávits comerciales con una subida del desempleo o acumulando déficits comerciales cada vez más grandes. Estos déficits debieron financiarse con los préstamos de los países más poderosos económicamente, como Alemania, por ejemplo, que tenían a su vez superávit comercial, sobre todas estas naciones.

Para provocar el crecimiento de la economía, siguiendo de manera general un criterio que podríamos denominar “clásico”, pudiendo incluso comparar la situación actual con la que se produjo en la crisis mundial de los años 20, Keynes proponía aumentar el déficit comercial de estas naciones más poderosas de manera que las más endeudadas pudieran crecer progresivamente.

La propuesta de Keynes resaltaba que podían existir razones para creer que una economía podría estancarse en un equilibrio donde el nivel de producto estuviera muy por debajo de su nivel de pleno empleo.

²²⁷Recurso en red: [URL: <http://www.mpettis.com/>], Consultado el 10 de Noviembre de 2012.

Mi opinión es que las economías “periféricas” son más susceptibles a experimentar este fenómeno, y ello es debido a su modelo económico regional, que está caracterizado por una alta protección de la población activa, elevados pagos por desempleo y alta intervención estatal²²⁸.

En esta situación es difícil que aunque la coyuntura económica de la zona Euro a priori, y siguiendo este razonamiento, lo requiera, será difícil que países como Alemania o Holanda estén dispuestos a empeorar su déficit comercial para provocar, en este caso, un aumento del crecimiento en el Sur de Europa. La otra posibilidad es que descendan los salarios de las economías periféricas y que los productos de estos países fueran más competitivos, o simplemente abandonar el Euro y devaluar (Pettis, 2012).

De estas tres posiblemente la primera alternativa sea la más correcta, pero en definitiva, en Europa y en el resto de economías del mundo, el interés común no determina el interés individual, más bien, desde mi punto de vista, es a la inversa...

Hace 16 años España entró en la UE; seguidamente se produjo en nuestro país un proceso de desarrollo económico sin parangón en nuestra historia reciente. Hoy en día una crisis económica parecida a la del 29 se “ceba” con nuestro país y con otra serie de economías de la zona Euro (no la UE); en ese sentido podríamos deducir que, posiblemente, los efectos de la integración fueron positivos y visibles en el corto plazo, a largo plazo parece la situación es algo diferente.

En definitiva podemos concluir que si la capacidad de promoción económica que la UE “proporciona” a alguno de sus miembros es discutible, de lo que quizás no cabe duda es que el aumento que el modelo de crecimiento de la

²²⁸ PAMPILLON R., (2006), “Tres modelos económicos en la UE”; [URL: http://economy.blogs.ie.edu/archives/2006/06/3_modelos_econo.php], Consultado en Enero de de 2013.

Unión más que estar supeditado al bienestar de las sociedades europeas, lo está a la “cuenta de resultados” de un conjunto de grandes empresas, y bancos (centroeuropeos...) que desarrollan sus actividades en la UE...

3.8. La coyuntura actual de la ASEAN.

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) se fundó en el punto álgido de las tensiones de la Guerra Fría, en 1967, y con algunos conflictos regionales todavía frescos en la memoria, en particular la *Konfrontasi* desencadenada por Indonesia en 1963 contra sus vecinos más pequeños, Singapur y Malasia.

En este contexto, el objetivo original que se plantearon los miembros fundadores de la ASEAN era modesto: mantener la paz en el Sudeste Asiático, a través del respeto de la soberanía de los demás y la adopción del principio de “no intervención”.

La ASEAN pretendía ser un foro²²⁹, una herramienta, para que los estados miembros “gestionaran las amenazas comunes derivadas de las insurgencias comunistas y contrarrestaran las sensibilidades y los conflictos internos”.

Desde entonces, la ASEAN ha recorrido un largo camino que tiene su ración de “altibajos y de tribulaciones”. Destaca el hecho de que, a pesar del escepticismo inicial sobre su viabilidad y las dudas constantes sobre su relevancia, la ASEAN haya sido capaz de reinventarse y desorientar en cierta manera a sus críticos.

Desde su fundación, la ASEAN se fue desarrollando sobre la base la “no injerencia”, como dijo entonces en varias ocasiones S. Rajaratnam, ex ministro de Asuntos Exteriores de Singapur; la principal motivación para crear la ASEAN era el temor a un comunismo triunfante y expansivo, y el temor a que “fuerzas externas nos manipularan, nos enfrentaran entre nosotros y perpetuaran nuestra debilidad, división e ineficacia [...]”.

²²⁹ HWEE L.Y. (2008), Singapore Institute of International Affairs, Anuario Asia Pacifico.

Dentro de los logros más significativos de la ASEAN en los primeros 10 años de su existencia se considera podemos destacar dos principalmente:

- Garantizar la paz y la estabilidad en la región aplacando la tensión y manteniendo el control sobre una situación potencialmente explosiva.
- Acordar el establecimiento de la Zona de Paz, Libertad y Neutralidad (ZOPFAN) y el Tratado de Amistad y Cooperación (TAC).

La ASEAN desarrolló un hábito de diálogo que desembocó en unos lazos diplomáticos fuertes dentro de la región, y gracias a eso en la siguiente fase consiguió un mayor consenso en distintos temas regionales y globales. Eso fue así especialmente después de 1978, tras la invasión vietnamita de Kampuchea (Camboya). A partir de entonces la ASEAN empezó a hablar con una sola voz en los foros internacionales.

La organización fue entonces capaz de responder a la coyuntura regional durante estos años enfrentándose a la retirada de EEUU del Sudeste Asiático y la entrada comunista en Saigón, Phnom Penh y Vientiane pidiendo que la primera cumbre presentara un frente unido²³⁰, mostrando una postura común frente a la invasión de Camboya por Vietnam, forjándose así una cierta reputación de influencia internacional y respeto en los foros diplomáticos.

²³⁰ CABALLERO-ANTHONY, M. (2005), *Regional Security in Southeast Asia: Beyond the ASEAN Way* (Singapur: Institute of Southeast Asian Studies).

La decisión de seguir adelante con la ampliación para incluir a Myanmar y Laos a finales de 1997, a pesar de la inminente crisis económica, agravó los problemas. Jeannie Henderson comentaba en relación a este tema que “[...] la postura marginal de la ASEAN ante la crisis reveló los límites de su éxito tras la Guerra Fría”.

Realmente, la ASEAN, al igual que ocurre con la Unión Europea (UE)²³², es una organización que provoca distintas reacciones cuando nos ponemos a evaluar lo que ha conseguido en sus cuarenta años de existencia. Para algunos, la ASEAN es la organización regional más exitosa del mundo después de la Unión Europea, si bien las dos fueron concebidas y construidas en entornos y condiciones históricas distintas, y con diferentes motivaciones y objetivos finales. Esta afirmación se basa en la idea que independientemente de lo que piensan los críticos, la ASEAN, como ha ilustrado este artículo, ha contribuido a garantizar la paz en la región.

Por otro lado la WTO²³³ en un informe sobre el comercio mundial de 2011 afirma que en los 25 años transcurridos desde la creación de la asociación y la decisión de establecer formalmente la Asociación de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA), la política económica de los países miembros pasó de la sustitución tradicional de las importaciones, a la promoción de las exportaciones y la apertura a la inversión extranjera directa.

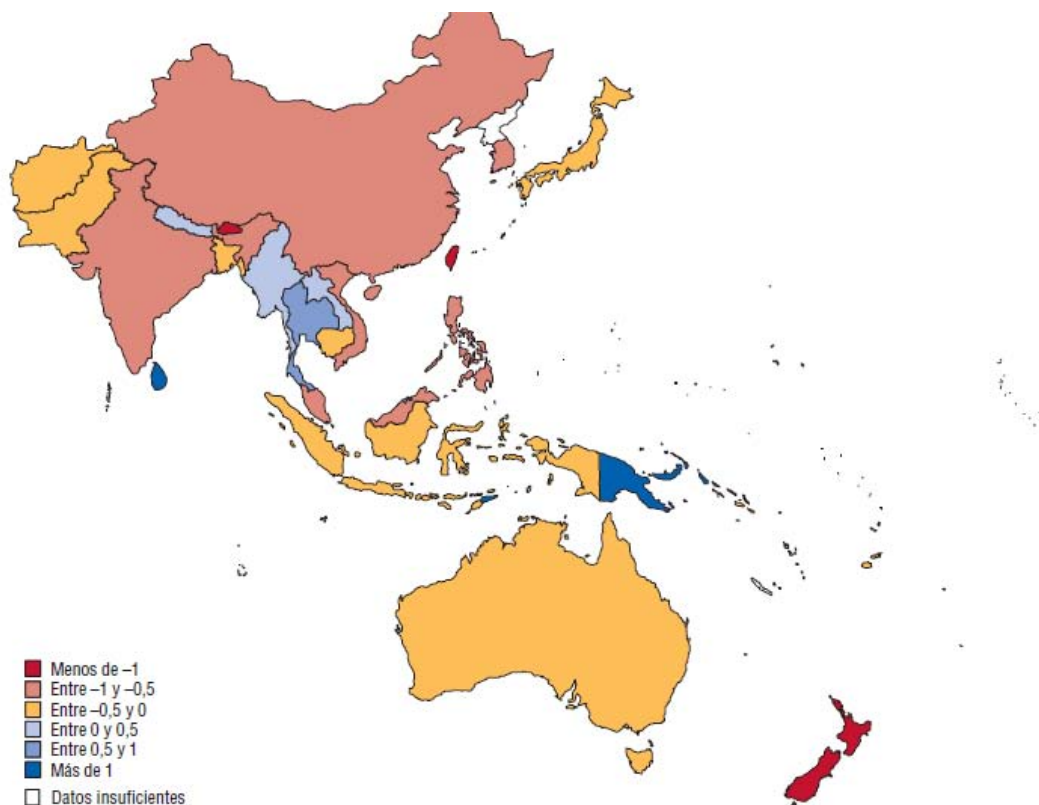
Esto hizo que aumentaran exponencialmente las exportaciones totales de mercancías de los cinco miembros originales. En particular, las exportaciones de piezas y componentes pasaron a ser cada vez más importantes, y aumentaron de apenas alrededor del 2 por ciento de las exportaciones totales

²³² RUELAND, J. (2001), “ASEAN and the European Union: A Bumpy Inter-regional Relationship”, Center for European Integration Studies, Documento de Trabajo C95.

²³³ WTO: Siglas del inglés: World Trade Organization: Organización Mundial del Comercio. Informe sobre el comercio mundial de 2011: La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia, p. 243. Consultado en red: [URL: www.wto.org/spanish/res_s/booksp.../world_trade_report11_s.pdf].

el año de la fundación de la asociación al 17 por ciento en el momento en que se firmó el tratado de libre comercio.

Figura 26



Déficit comercial en el sudeste asiático. Fuente: ASEAN.

Igualmente reveladora ha sido la prominencia cada vez mayor del comercio en piezas y componentes en el comercio intrarregional.

Si bien la regionalización creciente del comercio en piezas y componentes no habría sido posible sin la apertura de las economías al comercio (y la inversión extranjera), tal vez no habría bastado para que las redes de producción siguieran prosperando.

Esto podría explicar la evolución de la AFTA más allá de una zona de libre comercio: En 1995 se firmaron distintos acuerdos sobre servicios y propiedad intelectual, en 1996 un acuerdo sobre inversión y un mecanismo de solución de diferencias, y en 1998 un acuerdo marco para el reconocimiento mutuo de los acuerdos.

En estudios recientes se documenta cómo logró la AFTA reducir los costos del comercio, no mediante la liberalización preferencial de los aranceles sino mediante iniciativas concertadas más generales de facilitación del comercio.

Igualmente permanece analizado por varios autores de qué manera esto fue motivado por la participación en redes internacionales de producción.

Definitivamente, y como conclusión a este breve análisis podríamos decir que la multilateralización en un marco regional (el del caso) también tiene sus posibles beneficios, aunque realmente la promoción inicial de las exportaciones lograda por la ASEAN no se haya sido acompañada de un fomento de la producción similar, tal y como afirma el WTO; con lo cual, el beneficio final logrado por la integración pueda ser discutible (al menos en lo que respecta al medio y largo sin poder determinarse de manera exacta los beneficios directos de la articulación de la organización, que se estima, finalmente, tampoco han sido tan grandes o importantes (al menos en el medio y largo plazo...)).

3.9. Situación actual del MERCOSUR.

Como había ocurrido en las anteriores "oleadas de regionalismo", o integración por áreas mundiales, la última de ellas pudo tener un efecto de "demostración" (me refiero a la voluntad política relativa a la construcción de un marco de cooperación económico regional), pues hubo grupos de países en desarrollo que dieron pasos para establecer y fortalecer sus propias agrupaciones regionales.

En América Latina se revitalizaron antiguos acuerdos de integración como el Mercado Común Centroamericano, y la Comunidad Andina, en el intento de crear un Mercado Común Latinoamericano más amplio y ambicioso, a imagen y semejanza de los proyectos pan continentales de América del Norte y Europa.

Más ambicioso aún fue el proyecto relativo al Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Concebido inicialmente como una unión aduanera plena entre la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay; en ese sentido el

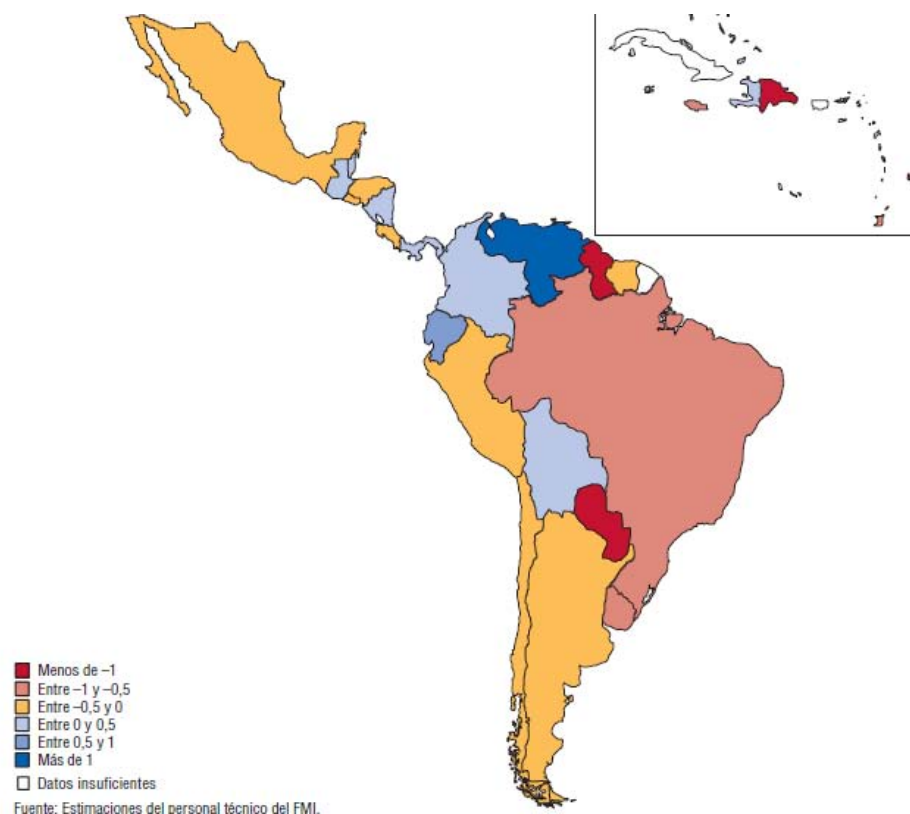
MERCOSUR es tal vez el ejemplo más destacado de una nueva generación de acuerdos comerciales preferenciales entre países en desarrollo.

Expresaba, en su fundación, en parte, el deseo de reforzar las relaciones políticas entre la Argentina y el Brasil, en parte el de contrarrestar otros nuevos acuerdos de integración continentales, y en parte el de dar forma a una expresión de política comercial más fuerte y más unificada para los países asociados en el sistema multilateral (Mansfield *et al.*, 2000).

Entre sus objetivos están, conforme a lo establecido en el artículo 1º del Tratado de Asunción,²³⁴: la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías (y de cualquier otra medida equivalente); el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados (y la coordinación de posiciones en foros económico comerciales regionales e internacionales); la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: “[...] de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes y el compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.”

²³⁴Recurso en red: [URL: http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=3862&site=1&channel=secretaria&seccion=224], Consultado el 19 de Diciembre de 2012.

Figura 27



Déficit comercial en América del Sur. Fuente: MERCOSUR.

A su vez, su existencia como persona jurídica de Derecho Internacional fue decidida en el Protocolo de *Ouro Preto*, firmado el 16 de diciembre de 1994, que entró en vigor el 15 de diciembre de 1995. El Protocolo de Ouro Preto estableció un arancel externo común, y ya, desde 1999, existe una zona libre de aranceles entre sus integrantes, aunque exceptuando a una serie de productos, entre ellos el azúcar y el sector automotriz.⁷⁸

Siendo el mayor productor de alimentos del mundo, tiene un PIB de 3,3 billones de dólares, lo que representa el 82,3% del PIB total de toda Sudamérica²³⁵.

²³⁵ Cubre un territorio de casi 13 millones de kilómetros cuadrados y cuenta con más de 270 millones de habitantes (cerca del 70% de América del Sur). Siete de cada diez sudamericanos son ciudadanos del Mercosur.

Sin embargo, a pesar de las grandilocuentes estadísticas, muchos de los "propósitos" del proceso de integración no se han logrado en la práctica. Por eso, a pesar del nombre "Mercado Común del Sur", el MERCOSUR no es un mercado común.

Se trata, en realidad, de una zona de libre comercio, o, si se quiere, de una "unión aduanera imperfecta o incompleta", en la que la integración política dista bastante de comenzar a realizarse. Esto se debe a dos circunstancias principalmente:

La primera es que la liberalización del comercio intrazona aún no es plena (por ejemplo, los sectores azucarero y automotor están exceptuados del arancel cero intrazona).

La segunda es que si bien existe un arancel externo común para muchas mercaderías, hay numerosas excepciones al mismo, y los Estados partes tienen la facultad de confeccionar una lista en la que se indican qué bienes quedan exceptuados de dicho arancel; la lista puede modificarse semestralmente.

En definitiva, y como conclusión particular al análisis de los mecanismos regionales de cooperación estudiados, y tal y como proponemos en esta obra, los acuerdos más importantes de regionalización, o bien derivan en otros de multilateralización más importantes (UE), o bien se quedan a medio camino quedando como acuerdos parciales sobre liberalización del comercio, de las transacciones financieras, del movimiento de capitales... (MERCOSUR) que finalmente no alcanzan en definitiva los objetivos para los que fueron creados, como la ASEAN, posiblemente porque el interés individual de los "modernos Estados-Nación" prevalece sobre el de estas organizaciones. En ese sentido, tal y como proponemos, ese debe ser el marco en el que se desenvuelva la IE, un entorno colaborativo pero centrado en el interés propio del Estado-Nación.

3.10. Inteligencia económica: Marco de referencia.

3.10.1. Conclusiones.

"There is much thinking yet to do, and no one ever said it was going to be easy".

John H. Jackson (2003)

"Las ideas aquí desarrolladas tan laboriosamente son en extremo sencillas y deberían ser obvias. La dificultad reside no en las ideas nuevas, sino en rehuir las viejas que entran rondando hasta el último pliegue del entendimiento de quienes se han educado en ellas, como la mayoría de nosotros." Keynes

El estudio de una economía se empieza a hacer generalmente utilizando una perspectiva temporal, podríamos decir, siendo más precisos, haciendo una labor de análisis conceptual retrospectiva.

Para los clásicos de la economía, el tiempo era una medida de las preferencias de los individuos de poseer bienes en el presente o bien de retrasar la satisfacción de una determinada necesidad al futuro.

Para Adam Smith los individuos eran entes racionales con la capacidad suficiente para tomar decisiones que maximicen sus beneficios. La famosa frase de la «mano invisible» que Adam Smith utilizó mientras explicaba los efectos de ciertas medidas restrictivas al ingreso de mercancías extranjeras, se encuentra dentro de una extensa reflexión sobre las bondades de las decisiones individuales (y las consecuencias de las distorsiones de las intervenciones externas a la racionalidad individual)²³⁶.

Cuando [el individuo] prefiere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera "su seguridad, [...] pero en éste como en otros muchos

²³⁶ SMITH, A. (2000), p. 402.

casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones. [...] al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios”.

Para John Maynard Keynes, que se nutrió de los clásicos, la ciencia económica no era exacta ni determinista. Al igual que otros autores, como Poincaré²³⁷, consideraba que existían elementos, fundamentalmente la psicología humana, que hacían del comportamiento racional algo imprevisible, muy complejo y además capaz de producir efectos no deseados.

El futuro para Keynes era mucho más incierto e imprevisible que para los clásicos²³⁸: “[...] y que es nuestra inclinación natural a la actividad la que hace girar las ruedas escogiendo nuestro ser racional entre las diversas alternativas lo mejor que puede, calculando cuando hay oportunidad, pero con frecuencia hallando el motivo en el capricho, el sentimiento o el azar”.

Keynes, al igual que los clásicos, aceptaba la racionalidad como uno de los elementos que guían el comportamiento humano, pero asimismo, por el hecho de que el comportamiento es humano, el mercado es una construcción humana, y el ser humano es falible, los mercados fallan.

El mercado pues está sometido a una incertidumbre irreducible (de probabilidades desconocidas) que podría ligarse claramente al concepto de suceso fortuito que describió Poincaré para referirse a lo que no podía determinarse más que con un grado de probabilidad, y por lo tanto con un grado de error.

La incertidumbre se convierte para Keynes en uno de los principales desafíos que tendría que resolver la economía (y con la que tendría que inevitablemente convivir).

²³⁷ POINCAIRÉ H. (1963), *Ciencia y método*, 3ª ed., Madrid. Espasa Calpe, p. 71.

²³⁸ SKIDELSKY R. (2009), *El regreso de Keynes*, *Crítica*, Barcelona. p. 107-108.

Keynes sostiene que algunas probabilidades son desconocidas a causa de la falta de información: ¿Es pues también imposible conocerlas?

En otras palabras, ¿está hablando Keynes de “incertidumbre epistemológica” o de “indeterminación ontológica”? Desde mi punto de vista no está realmente claro.

En el primer caso, podría esperarse que con el tiempo una mayor cantidad de información y de capacidad informática reduzca la incertidumbre al estatus de riesgo calculable. En el segundo caso, la incertidumbre es verdaderamente irreducible. El futuro no está ahí afuera, esperando a que lo conozcamos, sino que somos nosotros los que lo creamos²³⁹.

En definitiva, como conclusión general a sus ideas, podríamos acercarnos más a una aproximación evolutiva de la historia económica que a un “determinismo inevitable de la economía”.

El “orden espontáneo”, concepto desarrollado por Hayek, se hace pues más complejo. Las decisiones individuales forman parte del sistema pero no lo son todo. Para Hayek el futuro era incierto e irreducible igual que el descrito por Keynes, pero a diferencia de éste, lo era de tal forma que la esencia de la información incompleta e imperfecta era parte inherente de la evolución del orden, o del sistema, y significaba asimismo una fuente de descubrimiento de oportunidades para el desarrollo de la actividad emprendedora.

Esta es una parte del análisis que hemos hecho en relación a la información que acumulan los precios, y de la parte que ese desconocimiento, que no es lo mismo que incertidumbre, aportaba a la dinámica del orden y del comportamiento del mercado.

²³⁹ SKIDELSKY R., *Op. cit.*, p. 110.

Se trata simplemente de información. Cuanto mayor sea la información disponible, mejores serían las decisiones que se tomarían en economía²⁴⁰.

La preocupación de Hayek por el futuro se centraba principalmente en reducir la intervención de factores ajenos al mercado, pues este está repleto de externalidades. Pero dichas distorsiones son elementos con los que cuentan los economistas neoclásicos que se concentran en los estudios de futuro, analizando los hechos del pasado...

La experiencia, o la herencia histórica del pasado influyen decisivamente en las decisiones. El entorno en la que estas se producen las conceptualiza de manera general. En este sentido, y aunque pueda resultar paradójico, históricamente la economía clásica ha sentado sus bases en teorías tan alejadas de esta como por ejemplo la termodinámica. Esta circunstancia no es una mera casualidad.

El primer pensador que hizo analogías en este sentido fue Frederick Soddy; en su libro de 1911 *Matter and Energy*, Soddy afirmaba que en última instancia son las leyes de la termodinámica las que controlan “[...] en última instancia, el auge y caída de los sistemas políticos, la libertad o esclavitud de las naciones, los movimientos del comercio y la industria, el origen de la riqueza y de la pobreza, y el bienestar físico de la raza”²⁴¹.

De igual manera la teoría económica ha sido influida por estas ideas, y si es difícil enfrentarse a Newton en lo relativo a las Leyes físicas de igual manera lo es oponerse a las ideas de Adam Smith en las bases de la teoría económica; se considera que es esta una tarea “muy ardua”²⁴², según afirmaba el

²⁴⁰ MONTERO GÓMEZ A. y LUPARELLI Mathiew M., 2011, Inteligencia prospectiva de seguridad económica, Departamento de inteligencia económica, Thint, Economiaz, Nº 76, 1 cuatrimestre.

²⁴¹ SODDY F. (1991), *Matter and energy*, Nueva York, H. Holt and Co. p.10-11.

²⁴² En referencia a las ideas de Adam Smith expresadas en su célebre obra, *Essays on Philosophical Subjects*, Londres, Cadell&Davies, 1795, p. 90.

historiador económico Ray Canterbery: “ [...] de vez en cuando, un grupo de economistas creen ver en la economía convencional preparada para una revolución, pero todo lo revolucionario económico tendrá que plantar sus barricadas tanto contra el genio y figura de Isaac Newton como el de Adam Smith”²⁴³.

“Nos encontramos en una época en la que el edificio de la teoría económica clásica amenaza derrumbe [...]” (Rifkin, 2011), ... ofuscados quizás en la posibilidad de establecer una “cornucopia material” en la tierra, los economistas clásicos, con la excepción de Thomas Malthus, coincidieron en creer que la laboriosidad humana podía crear un paraíso utópico, una idea proveniente de la Ilustración francesa, que concebía la economía como un proceso lineal que conduce invariablemente al progreso material de nuestro planeta, siempre y cuando se elimine toda traba al funcionamiento del mercado para que esta “mano invisible” regule la oferta y la demanda.

Posteriormente el marqués de Condorcet plasmó la euforia de este pensamiento afirmando: “La naturaleza humana no ha fijado término alguno al perfeccionamiento de las facultades humanas, [...], la perfectibilidad del hombre es en verdad indefinida, [...], los progresos de esa perfectibilidad, independientes en lo sucesivo de esa voluntad de quienes se propusieran impedirlos, no cuentan con más límite que el de la duración de este globo en el que la naturaleza nos ha ubicado”²⁴⁴.

La asociación económica podría ser cuestionada aduciendo en primer lugar la supuesta “perfectibilidad” a la que nos dirigimos, y en segundo lugar, cuestionando las bases sobre las que construimos el desarrollo económico;

²⁴³ CANTERBERY E.R. (2003), “Isaac Newton and the Economics Paradigm: Newton, natural law and Adam Smith”, en *The making of economics*, River Edge, New Jersey, World Scientific publishing, 2003, p. 75.

²⁴⁴ CONDORCET M. (2004), *Outlines of an historical view of the progress of human mind*, Londres, J. Johnson, 1795, p. 4-5, trad. cast. Bosquejo de un cuadro histórico de los progresos del espíritu humano, Madrid, Centro de estudios constitucionales.

básicamente la productividad asentada sobre la idea de que esta se desarrolla en base al capital y al trabajo.

Cuando analizamos el crecimiento económico producido en países como EEUU vemos que la cantidad de capital invertido por trabajador equivale solo al 14% del incremento, lo que deja inexplicado el 86% restante; Robert Solow (cuya teoría del crecimiento económico le valió un premio Nobel), dice, como dijimos, con total honestidad, que ese 86% “[...] es realmente la medida de nuestra ignorancia”²⁴⁵.

Algunos expertos en comercio ven con pesimismo la gran proliferación de acuerdos comerciales preferenciales que ha tenido lugar recientemente, afirmando que existe un nexo entre la concertación de acuerdos bilaterales y regionales “[...] y la lentitud con la que avanza la Ronda de Doha” (Bhagwati, 2008).

Como Keynes decía mucho tiempo atrás: “[...] *words ought to be a little wild, for they are an assault of thought upon the unthinking. But when the seats of power and authority have been attained, there should be no more poetic licence...When a doctinaire proceeds to action, he must, so to speak, forget his doctrine. For those who in action remember the letter will probably loose what they are seeking [...]*”²⁴⁶.

El perfeccionismo o la inflexibilidad de estas instituciones de BW (Gardner, 1980), y la falta de acuerdo años más tarde de lo establecido en Doha, posiblemente nos hayan conducido a la ineficacia de nuestro sistema económico finalmente.

Sin embargo, existen otras corrientes de pensamiento. Algunos autores son más “optimistas” y sostienen que, como ocurrió anteriormente, la proliferación

²⁴⁵ ERAUSKIN I. Cincuenta años del modelo de Solow, [URL: <http://paginaspersonales.deusto.es/ineraus/Files/SolowEE.pdf>], consultado en Septiembre 2012.

²⁴⁶ KEYNES J.M. (1933), “*National Self sufficiency*”, Yale Review, XXII, p. 755.

de acuerdos comerciales tendrá un efecto dominó y acelerará el ritmo de las negociaciones de Doha.

Posiblemente en estas ideas destaquen las aportaciones de Kenichi Ohmae, en las que propone el fin del Estado Nación y del avance de la regionalización centrándose en el estudio, por ejemplo, del avance este fenómeno en el sudeste asiático²⁴⁷.

Por último, hay otros que consideran que no existe relación ni nexo causal entre el "regionalismo" y el ritmo al que avanza el "multilateralismo", señalando el hecho de que las iniciativas regionales no cobraron fuerza cuando la Ronda Uruguay se estancó entre 1990 y 1994, sino cuando ésta concluyó en 1994 (Freund, 2000). De hecho, existen pruebas de que las recientes iniciativas regionales y multilaterales se han desarrollado paralelamente.

Esto da más peso a la interpretación de que pueden representar - y en realidad representan- aspectos complementarios de una estructura del comercio mundial cada vez más compleja y sofisticada²⁴⁸ en la que los acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales coexisten dentro de un sistema "de varias velocidades" o "geometría variable", pero en el que en definitiva la base de ejecución sigue siendo la capacidad de organización y gestión del Estado-Nación, y la capacidad con la que ejerce su acción y las herramientas en las que se apoya, particularmente en nuestro caso, la IE.

²⁴⁷ OHMAE KENICHI (1999), *The Borderless World*, rev ed.: *Power and Strategy in the Interlinked Economy*, Publisher: HarperBusiness; Revised edition (May 19), ISBN-10: 0887309674.

²⁴⁸ Realmente, a la luz de los datos expuestos, la supuesta correlación unívoca o automorfasta entre crecimiento y acuerdos económicos es cuando menos discutible, en su dimensión temporal y en sus efectos sobre la economía en general.

Para otros autores neo keynesianos²⁴⁹ las causas y la solución del paradigma económico son más “triviales”, y tienen que ver más con la política monetaria y fiscal.

Krugman²⁵⁰ apela al concepto (keynesiano) de “trampa de liquidez” (al que nos referiremos más detalladamente posteriormente). Refiriéndose a Estados Unidos señala: “En los últimos cincuenta años, la tarea de acabar con las recesiones ha sido cosa fundamentalmente de la Reserva Federal, que (a grandes rasgos) se ocupa de controlar la cantidad de dinero que circula en la economía; cuando la economía cae, la Reserva pone las prensas a trabajar. Y, hasta la fecha, siempre ha funcionado”.

Lo hizo en mi opinión espectacularmente bien tras la grave recesión de 1981-1982, que la Reserva Federal pudo capear y, en unos pocos meses, dio pie a una rápida recuperación económica, que fue conocida por entonces como el “Amanecer en América”.

También funcionó, aunque con más lentitud y titubeos, después de las recesiones de 1990-1991 y de 2001. Sin embargo, esta vez, no ha funcionado “[...] y aunque la Reserva Federal ha triplicado la base monetaria desde 2008, la economía sigue deprimida.”

Frente a este modelo existe la posibilidad de emprender una verdadera reforma de las instituciones internacionales, pensamiento bajo el que subyacen ideas

²⁴⁹ La escuela neoclásica, entendida como “nueva economía clásica”, se impuso como teoría dominante a partir de los años ‘80. Entre sus preceptos fundamentales se encuentran la teoría de las expectativas racionales, la teoría del ciclo económico real y la teoría del mercado eficiente.

²⁵⁰ KRUGMAN P. (2012), *¡Acabad ya con esta crisis!*, Barcelona, Crítica, p. 245. En la edición que se comercializa en España el título del libro fue traducido como *¡Acabemos ya con esta crisis!*. Teniendo en cuenta que el título original es *End This Depression Now!* ambas traducciones castellanas minimizan lo que el título busca expresar convirtiendo la idea de “depresión” en la idea de “crisis”.

como las de Angulo (2009), o las mencionadas de Nostrom, relativas a la reforma de los organismos mundiales.

En este sentido, y en orden a establecer un orden económico más justo, frente al de la OMC, deben potenciarse propuestas como la ALCA (Asociación para el Libre Cambio de las Américas), que promueven EE.UU. y sus empresas transnacionales.

En efecto, la ALCA está mucho más enfocada en satisfacer necesidades sociales y en cumplir los objetivos que se marcan en la Declaración de derecho al desarrollo. Para ello se prevé destinar buena parte de los beneficios que se obtienen de la explotación de recursos naturales, como el petróleo u otros que abundan en la zona, así como de su incipiente desarrollo industrial.

Una alternativa sumamente interesante (Angulo, 2009) a este sistema podría consistir en la creación de un *Banco del Sur* para los países del Tercer Mundo, de modo que éstos puedan colocar sus reservas de divisas en dicho Banco y no en bonos del Tesoro de EE.UU. Asimismo, dicho banco debería proteger a estos países contra los posibles ataques especulativos por parte de capitales procedentes de los países ricos, y ayudarles en sus problemas de liquidez, es decir, podría ser una especie de "FMI del Sur".

En este sentido, el Banco del Sur también tendría como objetivos, por ejemplo, romper la dependencia y subordinación de los países periféricos respecto del mercado financiero internacional y canalizar las inversiones, el ahorro interno y en general todos sus recursos en función de su propio desarrollo (y de las necesidades reales de su población), en particular de los más vulnerables.

Se trataría obviamente de un banco público alternativo al Banco Mundial, y al FMI, y estaría financiado principalmente por aportaciones de los Estados miembros, a las que podrían añadirse ingresos fiscales obtenidos mediante distintos impuestos internacionales.

Aunque si la reforma de las instituciones internacionales de BW no es posible, ello tampoco significa el fin de, por ejemplo, el intercambio comercial (Gardner,

1980). Podríamos confiar en la iniciativa regional como hemos dicho, o en nuestro propio país y las alianzas bilaterales que este establezca. Sin embargo el fin de estas instituciones parece, desde mi punto de vista, no muy lejano (al menos como las conocemos actualmente).

En definitiva, como conclusión, dado que no podemos determinar una relación directa entre la existencia de acuerdos político-económicos, como los que hemos presentado, pudiendo cuestionar que los beneficios que reporta su existencia sean igualmente distribuidos a todos los países pertenecientes a los anteriores (ya que normalmente nos encontramos con países “líderes” y “seguidores”...), y dado que el crecimiento económico (expresado en sus variables fundamentales) es realmente muy dispar entre los países del mundo, pudiendo deliberar la efectividad de la promoción del mismo en el largo plazo..., podemos intuir que la estructura económico-social que sustenta la sociedad global, y la economía, realmente sigue siendo todavía el Estado-Nación.

Si asociamos las dos ideas expuestas anteriormente, esto es el hecho de que aún hoy en día la única estructura económica capaz de vertebrar el desarrollo económico y comercial de la sociedad es el Estado Nación (en base al concepto de soberanía, la organización, legislación y medios propios mediante políticas hacia el exterior por supuesto, pero hacia el interior también), y la asociación del conocimiento dentro de este con el progreso económico nacional, podemos deducir que el papel de la inteligencia económica es clave para asegurar el desarrollo económico nacional en el largo plazo y que constituye una de las ventajas comparativas más importantes en el desarrollo de la macroeconomía en el largo plazo.

“The third major instrument of multilateralism, the international trade organization, enjoyed no more success than the other two” (Gardner, 1980). Con esta lacónica afirmación Gardner se refería a la creencia de que las instituciones de BW (el FMI, el Banco Mundial y la OMC), habían fracasado en las funciones para las que se habían creado.

Posiblemente las causas de este fiasco fueron la dificultad de comienzo del proyecto, a pesar del entusiasmo con que comenzaron su actividad, la falta de entendimiento al respecto de los problemas y de las soluciones para los países del tercer mundo, y, por último, la dificultad de realizar una transición a otro sistema económico más adaptado a la realidad actual.

Las circunstancias de las dificultades de esta transición serían las mismas que las que podría tener Naciones Unidas en el campo de las ciencias políticas, particularmente en el campo del derecho "al desarrollo humano sostenible", aunque en uno y otro caso existen, como casi siempre, diferentes alternativas y caminos posibles.²⁵¹

²⁵¹ ANGULO SÁNCHEZ N. (2009), "El derecho al desarrollo en el 60 Aniversario de la declaración universal de los derechos humanos: estado de la cuestión", *Nómadas, Revista Crítica de Ciencias Jurídicas y Sociales*, C22 (2009-2). En este artículo el autor (a la sazón doctor en derecho por la Universidad Carlos III de Madrid), autor de una obra no directamente relacionada con la IE pero sí con la situación actual del mercado, *El derecho humano al desarrollo frente a la mundialización del mercado*, *op. cit.*, págs. 19-51. En sus ideas el autor de acuerdo con la carta de NNUU nos remite a la idea de la necesidad de la cooperación a escala internacional, que se menciona explícitamente en el artículo 22 de la DUDH, así como en los artículos 3 y 4 de la DDD. Esta serie de artículos nos muestra que existe una correlación o paralelismo entre la DUDH y la DDD (Declaración sobre el Derecho al Desarrollo), adoptada mediante la Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas del 4 de diciembre de 1986, en la medida en que esta última profundiza y completa ciertos contenidos de aquella, en particular, en lo que se refiere a los derechos económicos y sociales y a la cooperación internacional.



“¿Puede sobrevivir el capitalismo? No creo que pueda, pero esta opinión mía lo mismo que la de cualquier otro economista que se haya pronunciado sobre la cuestión carece de interés. Lo que importa en todo ensayo de prognosis social no es el sí, que compendia los hechos y argumentos conducentes a tal conclusión, sino estos mismos hechos y argumentos que son los que contienen todo lo que hay de científico en el resultado final. Lo demás no es ciencia sino profecía”. Shumpeter (Capitalismo, socialismo y democracia, 1942).

CAPÍTULO IV: Otras referencias conceptuales. Definición jurídica de seguridad nacional.

CAPÍTULO IV

Introducción.

Una vez definido el cuadro general en el que planteo mi modelo de IE, considero fundamental empezar a especificar los elementos fundamentales en los que se articula el esquema, sobre el que se presentarán las conclusiones finales de este trabajo de investigación.

Para ello pretendo en este capítulo presentar la base jurídica y macroeconómica que sustentará mi teoría, definiendo asimismo conceptos elementales para explicar mi visión de la anterior, como las cláusulas de seguridad nacional que establecen los Estados en los tratados bilaterales y multilaterales, la definición jurídica del concepto del interés nacional, la utilidad de la información, y el conocimiento, y otros complementarios a estos y a todas las ideas que detallan mi aportación final sobre el tema.

Particularmente, en este Capítulo realizo una aproximación jurídica a la base normativa y legislativa sobre la organización y funciones de la IE, estudiando tres casos en concreto: Alemania, Reino Unido y Francia, circunstancia que considero es interesante para definir y poder extrapolar diversas enseñanzas a la actual situación nacional.

Estimo que es particularmente interesante aproximarse a los trabajos realizados en ámbitos como el análisis de patentes, la aportación de la econométrica, o estudios de reconocidos científicos como Spanos y Lioukas (y otros) y sus contribuciones a toda la referencia conceptual de la IE, en general (y en particular a la que se propone), que como veremos después de las ideas plasmadas en este Capítulo quedará bastante delimitada, y en la que posteriormente profundizaré (en el Capítulo V de esta tesis).

Otras referencias conceptuales. Definición jurídica de seguridad nacional.

Siguiendo una lógica deductiva (y con arreglo a una perspectiva integradora), en los últimos años, España y otros importantes Estados de nuestro entorno, han elaborado diferentes documentos en donde básicamente estos han definido su “estrategia nacional”, y en donde han abordado distintos conceptos, entre los que destaca el conocido como de “seguridad nacional”.

Utilizando como referencias para nuestro estudio las definiciones conceptuales estratégicas canadiense de 2004 (*Securing an Open Society: Canada's National Security Policy*), la holandesa de 2007 (*National Security: Strategy and Work Programme 2007-2008*), las tres, elaboradas en menos de dos años, por el Reino Unido: las del gobierno laborista de 2008 (*The National Security Strategy of the United Kingdom. Security in an interdependent world*) y su actualización de 2009 (*The National Security Strategy of the United Kingdom: Update 2009. Security for the Next Generation*), así como la del gobierno de coalición conservador-liberal/demócrata de 2010 (*A Strong Britain in an Age of Uncertainty: The National Security Strategy*), el Libro Blanco francés de 2008 (*Défense et Sécurité nationale: le Livre Blanc*), la norteamericana de 2010 (*National Security Strategy*), en realidad una revisión tardía y mucho más avanzada del “Trade Expansion Act” (entre otras), que posteriormente analizaremos, y la española de 2011 (*La Estrategia Española de Seguridad. Una responsabilidad de todos*)²⁵² seguida de la estrategia recientemente promulgada sobre seguridad nacional de 2013²⁵³, podemos deducir que en

²⁵² ENSEÑAT y BEREÁ, A. (2012), Documento de opinión del IEEE, Nº 31/2012, ¿A qué responden las estrategias de seguridad nacional?, 10. p. [URL: http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2012/DIEEEO31-2012EstrategiasSegNac_A.Ensenat.pdf], consultado Abril 2013. La referencia ESN de 2011, “Un proyecto compartido”, disponible en URL: <http://www.lamoncloa.org>.

²⁵³ “Estrategia de Seguridad Nacional .Un proyecto compartido” (2013), Gobierno de España. Ministerio de la Presidencia. Recurso en red: [http://www.lamoncloa.gob.es/NR/rdonlyres/5A600DAD-CFEF-45C1-84F0-DF5B06684E26/0/EstrategiaSeguridad_3105.pdf].

estos documentos, básicamente, se propugna que todos los instrumentos disponibles, ya sean del Estado, del sector privado o de la comunidad civil, han de ser utilizados en cooperación con nuestros socios y aliados para así "garantizar" la seguridad propia en un escenario caracterizado de manera general por su gran incertidumbre y complejidad.

Profundizando en el análisis de dichas estrategias nacionales, podemos afirmar inicialmente que estas no son en sí mismas "homogéneas", pues estas varían entre lo que podía ser considerado una política concreta de seguridad (el caso canadiense) y una política que puede tener un carácter mucho más general, como puede ser quizás el caso norteamericano.

Sin embargo, también podemos encontrar unos rasgos comunes en todas ellas. En primer lugar las estrategias revelan la visión del contexto internacional de cada una de las naciones, se trata pues de una valoración subjetiva (de un sujeto jurídico) que en sí misma proporciona información sobre la madurez y el alcance de las ambiciones de cada Estado-Nación, en concreto.

Igualmente cumplen una función que puede ser calificada de "pedagógica" (Fojón et al.), pues identifican los riesgos en seguridad a los que se enfrentan las sociedades modernas, como singularmente hace la ESN 2013. Por ejemplo, ya en nuestra RED de 2003 (realmente el único documento con que en España contábamos "hasta hace bien poco" con un acuerdo parlamentario "mínimo" sobre el tema, se identificaron como riesgos para nuestra seguridad nacional el terrorismo exterior, la proliferación de medios de destrucción masiva, los derivados de la globalización, el deterioro del medio ambiente, las migraciones descontroladas y los ataques cibernéticos, sin descartar la preocupación por Ceuta, Melilla y Gibraltar.

Es particularmente llamativo que todos estos documentos, salvo el español, incluyen en su título, el término "seguridad nacional" para referirse al objeto de su estrategia, de manera general. Singularmente, también la española, aunque evita su utilización, se refiere en su contenido a esta idea.

Quizás la estrategia que más abunda en el análisis del concepto “seguridad nacional” es la holandesa que, haciendo patente la evolución de dicho concepto en las últimas décadas, engloba y distingue en ella cinco componentes: seguridad territorial (“el funcionamiento ininterrumpido de los Países Bajos como un Estado independiente y más específicamente la integridad territorial del país”), seguridad económica (“el funcionamiento ininterrumpido de los Países Bajos como una economía eficaz y eficiente”), seguridad ecológica (“capacidad de auto-recuperación suficiente del medioambiente en caso de alteración”, refiriéndose, por ejemplo, tanto a la gestión de los recursos hídricos como al cambio climático), seguridad física (“funcionamiento ininterrumpido de los seres humanos en los Países Bajos y su medioambiente”, poniendo como ejemplos una ruptura de los diques o un accidente en una factoría química) y estabilidad social y política (“la existencia continuada e ininterrumpida de un clima social en el que los grupos de personas vivan sin mayores conflictos en el marco de un Estado democrático y valores esenciales compartidos”, señalando como posibles causas de su alteración los cambios en la estructura demográfica de la sociedad - que puedan poner en peligro la solidaridad intergeneracional - en la cohesión social o en el grado de participación de la población en el proceso social).

Pero, en realidad más que centrar nuestro análisis en el estudio de estos documentos, o en las partes en las que subdivide la seguridad del así llamado Estado-Nación, lo que realmente considera interesante es tratar de responder a la siguiente pregunta, a seguir: ¿Qué subyace en todos estos documentos “debajo” del concepto de seguridad nacional?

La seguridad nacional

Realmente existen varias teorías sobre este asunto, aunque podríamos afirmar inicialmente que: “[...] la incertidumbre conceptual (sobre el tema; esta aseveración es mía) genera una variada gama semántica politológica que permite referirse indistintamente al acuñamiento de ciertas ideologías autocráticas, a la génesis y desarrollo de órganos y políticas gubernamentales

destinadas a su salvaguardia²⁵⁴, e incluso a la protección ad extra de estas últimas dentro del ámbito de la teoría de las relaciones internacionales [...]"²⁵⁵.

Bajo esta idea general podemos diferir que el Derecho Internacional Público utiliza frecuentemente para referirse a este tema "nociones jurídicas no bien determinadas"²⁵⁶. No existe, pues, una regla de derecho internacional "[...] que reconozca el derecho a invocar razones de seguridad nacional para justificar el incumplimiento de obligaciones internacionales o como causa de exclusión de ilicitud o hechos de los que se es internacionalmente responsable"²⁵⁷.

Posiblemente, los Estados-Nación actúan gracias a ello con la necesaria libertad de acción en las distintas, y complejas, situaciones que les conciernen, siendo esta una práctica habitual y que se remonta quizás a finales del siglo XIX (siempre bajo la idea general según la cual el ordenamiento internacional reconoce el derecho de los Estados a procurarse su seguridad, dentro del respeto a las normas y principios generales del mismo, y de acuerdo a lo establecido en el artículo 38 de la CIJ (sin perjuicio de lo establecido en el punto 4 de este), en relación a las decisiones judiciales y las doctrinas de los publicistas de mayor competencia de las distintas naciones, como medio auxiliar para la determinación de las reglas de derecho, además sin perjuicio de lo dispuesto en el Artículo 59 de esa organización)²⁵⁸.

Existe una corriente concreta de pensamiento jurídico según la cual existe un derecho natural de los Estados-Nación a mantener su propia seguridad; ya en

²⁵⁴ Un exhaustivo análisis de diversas actuaciones nacionales para preservar la seguridad nacional ante las amenazas del mundo actual en ZURAWSKI, N. (2007), *Sicherheitsdiskurse Angst, Kontrolle und Sicherheit in einer "gefährlichen" Welt*, Frankfurt, Berlin, N. York.

²⁵⁵ MOREIRO C., (2007), *"Las cláusulas de seguridad nacional"*, Cap. I, pp. 4-82, Ed. Iustel, ISBN 978-84-96717-63-3, Madrid.

²⁵⁶ *Ibíd*, p. 14.

²⁵⁷ *Op. Cit.* "Las cláusulas de seguridad nacional...", p. 233.

²⁵⁸ *Íbíd*em.

el siglo XIX por ejemplo, E. de Vattel afirmaba, y clasificaba, entre los principios generales del derecho de gentes el derecho de la Nación o Estado a: “[...] todo cuanto necesite para evitar un peligro inminente, y para alejar las causas capaces de originar su ruina”, incluido el derecho de “liberarse de toda lesión”, entre otros²⁵⁹.

Una noción posiblemente denostada por otros autores, como Grocio, para el que la “razón de Estado” se sitúa opuesta al llamado “derecho de gentes”²⁶⁰.

Es difícil determinar si es correcta la invocación de Vattel a la que hacemos referencia (aunque ciertas normas del Derecho Internacional reconocen cierto valor jurídico a tal planteamiento).

Entre estas, podemos encontrar las normas establecidas para la protección de los derechos de la comunidad internacional, la regulación del régimen de los denominados espacios comunes, las derivadas de distintas sentencias y resoluciones de la CIJ y de organismos reguladores del comercio mundial, como el GATT / OMC, entre otras.

Las cláusulas de seguridad nacional en los acuerdos bilaterales / multilaterales.

Inicialmente, y corroborando esta afirmación inicial a la que hacíamos referencia, podemos afirmar que el Pacto de la Sociedad de Naciones da cabida a una instrumentalización jurídica original de las causas que nos ocupan, pero con matices; me explicaré, una “cosa” es el significado que se da al término en el Pacto y otra es el que recibe en el seno de la actividad convencional auspiciada en el “seno de la organización”.

²⁵⁹ VATTEL E. (1836), “Derecho de gentes o Principios de la Ley Natural (aplicados a la conducta y negocios de las naciones y de los soberanos)”, T. Libro Primero, Capítulo II, Secciones XIX y XX, pp. 76-76.

²⁶⁰ GROCIO (1987), *Prolegomena in tres Libros, De iure belli ac pacis*, Centro de Estudios Constitucionales, traducida, anotada y con introducción de P. Mariño Gómez, Madrid, Espec. 3, 5, 6, 17 y 18, en pp. 31-34 y 37-38.

Con respecto a la primera de las ideas, el artículo 8 del Pacto de la Sociedad de Naciones, dice, *inter alia*, “[...] los Miembros de la Sociedad reconocen que el mantenimiento de la paz exige una reducción de los armamentos nacionales al mínimo compatible con la seguridad nacional y con la ejecución de las obligaciones internacionales impuestas por una acción común”. Esta declaración de intenciones fracasó inicialmente al no conseguir una verdadera y efectiva reducción de armamento durante el período entreguerras (para la que desde mi punto de vista el mundo tampoco estaba preparado).

En el segundo de los aspectos analizados, el referente al de la actividad de la organización, encontramos distintas previsiones sobre convenciones y Acuerdos relativos a la protección de los refugiados, y que recurren en estos casos a la denominada “cláusula de la seguridad nacional” (Moreiro, 2007): artículo 3 de la Convención de Ginebra de 28 de octubre de 1933 (relativo al estatuto internacional de los refugiados), el artículo 4.2 del acuerdo provisional Ginebra de julio de 1936 (relativo al estatuto de los refugiados provenientes de Alemania) y el artículo 5.2 de la convención de Ginebra de 10 de febrero de 1938 (relativo al estatuto de los refugiados provenientes de Alemania) formulándose en términos negativos la posibilidad de adoptar medidas para lograr dicha finalidad: “...chacune des parties contractantes s’engage a ne as s’eloigner de son territoire par application de mesures de pólíce, á moins que les dites mesures ne soient pas dictes par des raisons de securité nationale ou d’ordre public”²⁶¹.

Estas normas primigenias serán ampliadas sucesivamente por otras normas similares, pudiendo citar como ejemplo particular, la Carta de las Naciones Unidas, que en la letra e) de su artículo 73 faculta a los Estados Miembros “[...] que tengan o asuman la responsabilidad de administrar territorios cuyos pueblos no gocen de la plenitud del gobierno propio, a establecer los límites a la seguridad que puede requerir... [...]”. De manera particular este artículo determina la primacía de los intereses de los habitantes de los territorios en

²⁶¹ BOURQUIN M., *Op. Cit.* Pp. 240-242.

cuestión sobre otras consideraciones, aunque este tema sería “acotado” o matizado posteriormente.

Podemos deducir pues que existen una serie de “circunstancias”, como vemos, que facultan a los Estados, por aplicación del Pacto de la Sociedad de Naciones, y otras normas posteriores, a defenderse en razón de la existencia de motivos relacionados con la seguridad nacional, y que serán ampliadas por otras reglas o normas, posteriormente.

Siguiendo a Salmon podríamos decir que la noción jurídica de seguridad nacional se basa en conceptos o elementos ambiguos que permiten a las naciones, en cierto modo, superar rigideces o normas como las que hemos visto se establecen en el derecho internacional general. Aunque como todos sabemos existen límites a este postulado, un ejemplo palmario es la resolución de la CIJ en relación a la controvertida sentencia de 27 de Junio de 1986 relativa a las actividades militares y paramilitares en y contra Nicaragua; la CIJ entonces apeló a varios “aspectos relacionados con la protección de la seguridad como elemento integrante de los “intereses vitales” del Estado. De un lado, y esto es importante, calibró la importancia de una cláusula incluida en un acuerdo bilateral suscrito por las partes²⁶². Por otro lado, estableció criterios hermenéuticos (interpretación) en relación a los efectos de dicha disposición a la relación entre las partes.

Como es conocido en el mundo jurídico, algunos Estados suscribieron reservas a la aceptación de la competencia jurisdiccional de la CIJ²⁶³, como la formulada por los EEUU, que según los términos de la “Reserva Connally”, según la cual, y aun habiendo aceptado la competencia de este Tribunal, de conformidad con

²⁶² La letra d) del artículo XXI.1 del Tratado de Amistad, de comercio y navegación, celebrado en 1956 entre Nicaragua y los Estados Unidos de Norteamérica, estableció, *in alia*, que “el presente tratado no será obstáculo para la aplicación de las medidas (...) necesarias para la ejecución de las obligaciones de una y otra parte (...) a la protección de sus intereses vitales (esenciales) en lo concerniente a su seguridad (...).”

²⁶³ BUERGHENTAL T. (1994), *MANUAL de DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO*, Ed. Política y derecho, Fondo de cultura económica, México, ISBN 968-16-4292-9.

el artículo 36.2 en 1946, si un ámbito era considerado de competencia interna de los EEUU (un dominio reservado), como por ejemplo la protección de los intereses esenciales de seguridad, no correspondía aplicar la legislación internacional. En virtud de la reciprocidad esta reserva tiene la característica de dar a cualquier país que EEUU demande la posibilidad de invocar la reserva contra EEUU, en ese sentido la CIJ desestimaría una posible demanda²⁶⁴, existiendo en verdad numerosas críticas a la enumeración de la citada reserva (en función de la existencia de un artículo, en donde explícitamente se determina que los fallos de la CIJ son: “[...] obligatorios, definitivos (...) e inapelables”).

Generalmente las razones de seguridad nacional se incluyen en disposiciones o acuerdos bilaterales que permiten que las partes puedan limitar el alcance de sus obligaciones internacionales o incluso quedar exentas del cumplimiento de dicha obligación, como fue el caso de la sentencia en cuestión.

En cualquier caso el marco de desarrollo del concepto de seguridad nacional es reconocible en el plano jurídico, aunque de manera podríamos decir, y desde mi punto de vista, “no exactamente determinado”, y es transcrito posiblemente de forma deliberadamente ambigua cuando los Estados lo utilizan para formular “cláusulas de seguridad nacional” en distintos tratados internacionales, y a nivel práctico en las “estrategias (de seguridad nacional)” analizadas (y, consecuentemente, en sus estrategias de IE).

En el primero de ellos, es sabido que la Corte Internacional de Justicia (CIJ) se ha referido, en el contexto de la determinación de los medios a disposición de un Estado para hacer frente a las amenazas a la seguridad, el derecho a la legítima defensa individual y colectiva, contemplando en el artículo 51 de la Carta de las Naciones Unidas, como el derecho inherente de todo estado a la

²⁶⁴ Ver GROSS (1962), “Bulgaria invokes the Connally amendment”, 56 Am. J Intl, L p. 357.

“defensa frente a una agresión armada”²⁶⁵, de acuerdo a los principios de necesidad y proporcionalidad, básicamente.

Este concepto puede ser estudiado a su vez en relación con los elementos en los que se basa la seguridad o la autodefensa, que como veremos varían para cada nación, y también en función de la preeminencia que este derecho tiene sobre los denominados derechos individuales; volvemos pues a la cuestión inicialmente planteada sobre la denominada hegemonía sobre los llamados derechos “individuales”²⁶⁶...

Con respecto a los elementos que componen esta definición de seguridad podemos constatar a nivel práctico que, por ejemplo, el “territorio a proteger”, que hasta ahora siempre había focalizado la seguridad nacional, no se limita únicamente al territorio nacional, sino también al de los aliados y socios, en función de los convenios y tratados internacionales suscritos, ni tampoco se circunscribe al terreno físico, sino que “abarca otros muchos asuntos o temas”.

Además, de manera paralela, la defensa de la seguridad no es únicamente “armada”. Por ejemplo, las estrategias norteamericana y española estudiadas enumeran de forma similar, aunque no idéntica, los instrumentos disponibles para poner en práctica la estrategia en relación a variadas y diferentes amenazas (que son múltiples, secuenciales y multisectoriales).

Es de todos conocido que las amenazas a la seguridad nacional han crecido cuantitativa y cualitativamente²⁶⁷ en los últimos años y que la debilidad del Estado para afrontarlas unilateralmente ha disminuido (esto lo hemos podido constatar en nuestro análisis de las sucesivas DDN, habiendo aumentado sin

²⁶⁵ Sobre el contenido y límites de esta disposición puede consultarse CASSESE A., en COT J.P. y PELLET A. (1985), “La charte de las nations unies”, París, Bruselas, pp. 769 y ss.

²⁶⁶ LÓPEZ CALERA N. (1992), “La sustancialización del Estado. El derecho del Estado a su defensa y a su seguridad”, en *Yo, El Estado*, Cap. II, p. 67.

²⁶⁷ NAVARI C. (2000), *Internationalism and the State in the Twentieth century*, Londres, pp. 312 y ss., e igualmente REMIRO BROTONS A. et al., *Derecho internacional*, loc cit., pp. 96-97.

embargo las sinergias derivadas de la actuación internacional coordinada), que se han incrementado, siendo ahora más fácil definir el significado de lo que se entiende, en dicho ámbito, por una posible "amenaza" para la seguridad nacional.

Es decir, si queremos luchar juntos contra algo deberemos acordar "contra qué nos enfrentamos". En ese sentido las cláusulas de seguridad nacional en un acuerdo internacional sólo autorizan aquellas conductas de las partes que no estén prohibidas por el Derecho Internacional general.

Así por ejemplo, el documento final de la Cumbre mundial de 2005, aprobado por la Asamblea general de las Naciones Unidas, desgrana entre sus párrafos 69 a 118 diversas amenazas que no distinguen "fronteras nacionales y están a su vez interrelacionadas"²⁶⁸.

La UE, organización internacional a la que pertenecen, cuatro de las siete estrategias analizadas, una organización sin riesgo de ser calificada, por ejemplo, de "intervencionista", y desde la que se promueve un respeto a las decisiones de los tribunales internacionales, y que ha merecido recientemente el Premio Nobel de la Paz, determina en sus comunicaciones dirigidas, respectivamente, a las Reuniones Informales de los Jefes de Estado y de Gobierno de la UE, celebradas en Hampton Court (Reino Unido) en Octubre de 2005²⁶⁹, y en Lahti en Finlandia en 2006, esta última centrada en aspectos relativos a la seguridad del suministro y seguridad energética), una serie de amenazas transnacionales que van más allá de las así llamadas "tradicionales".

Singularmente, y en relación con esta definición conceptual del marco de seguridad, en el artículo 296 del TUE²⁷⁰ constituye una reserva de excepción

²⁶⁸ Resolución de la Asamblea de las Naciones Unidas, A / RES / 60 / 1, Nueva York, distribución general el 24-10-2005.

²⁶⁹ COM (2005) 525 Final, Bruselas, 20-10-2005 Espec., párrafos 3.2 y 4, pp. 9-15.

²⁷⁰ Artículo 296 del TUE: "Las disposiciones del presente Tratado no obstarán a las normas siguientes: Ningún Estado miembro estará obligado a facilitar información cuya divulgación considere contraria a los intereses esenciales de su seguridad; Todo Estado miembro podrá

que permite a los Estados miembros invocar los intereses esenciales de su seguridad para, por ejemplo, no participar en iniciativas relativas a la promoción de la acción conjunta en materia de seguridad, o simplemente de desarrollo de programas de armamento. Ello provoca terribles ineficiencias en el seno de la organización, y que hacen posible incluso cuestionar incluso su propia existencia.

En general, y en este orden de cosas, la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas ha delimitado las condiciones de utilización de esta así llamada “excepción” de manera restrictiva. Sin embargo, sigue habiendo varias dificultades de aplicación debidas, en particular, a la falta de una interpretación precisa de estas disposiciones y de una definición clara del concepto de interés esencial de seguridad, que no es clara ni en el seno de la UE²⁷¹.

Centrándonos momentáneamente en el objeto de nuestro estudio, la IE, es necesario hacer una referencia a los Acuerdos del GATT, de 1947, sobre las excepciones relativas a la seguridad nacional, en particular al artículo XXI, actualmente XXI del GATT de 1994, que se reproduce textualmente en otras disposiciones de las normas sustantivas del sistema jurídico de la OMC²⁷² y

adoptar las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad y que se refieran a la producción o al comercio de armas, municiones y material de guerra; estas medidas no deberán alterar las condiciones de competencia en el mercado común respecto de los productos que no estén destinados a fines específicamente militares. 2. El Consejo, por unanimidad y a propuesta de la Comisión, podrá introducir modificaciones en la lista, que estableció el 15 de abril de 1958, de los productos sujetos a las disposiciones de la letra b) del apartado 1.

²⁷¹ Se trata este el marco jurídico de aplicación de los contratos públicos en materia de defensa en base a a la Directiva 2004/18/CE, [URL: http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/businesses/public_procurement/l22013_es.html].

²⁷² Acta de Marrakech, firmado el 15-4-1994, en vigor desde el 1-1-1995, España signataria del GATT en 1963, suscribió y ratificó el Acta en su doble calidad de parte contratante del GATT de 1947 y miembro de la CE (BOE N° 20 de 24-1-1995).

que es fundamental para entender un concepto esencial para el objeto de nuestra tesis, la seguridad económica.

El artículo XXI dice: " No deberá interpretarse ninguna disposición del presente acuerdo en el sentido de que: a) imponga a una parte contratante la obligación de suministrar informaciones cuya divulgación sería, a su juicio, contraria a los intereses de su seguridad, o b) impida a una parte contratante la adopción de todas las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de seguridad, relativas i) a las materias fisionables o aquellas que sirvan para su fabricación, ii) el tráfico de personas, armas o municiones de guerra, y sobre todo el suministro de otros artículos y material destinados a asegurar directa o indirectamente el suministro a las Fuerzas Armadas, iii) las aplicadas en tiempos de guerra o de grave tensión internacional, o c) impida a una parte contratante la adopción de medidas en cumplimiento de las obligaciones por ella contraídas en virtud de la Carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y seguridad internacionales".

Realmente, la norma da el margen suficiente para que las naciones puedan defender sus intereses legítimos de seguridad, y se de una verdadera promoción del comercio internacional, eludiendo incluso el deber de comunicar estas diligentemente a terceros interesados²⁷³.

Sin embargo, las naciones siguen sometidas a ciertas reglas que operan ex ante²⁷⁴ y que se fundamentan tanto en criterios derivados de una interpretación "textual, teleológica y sistemática" (Moreiro, 2007) del propio artículo XXI, como

²⁷³ Véase la idea de MOREIRO C. sobre este asunto: "En la medida en que el secreto se considera inherente a la adopción de medidas por razón de la seguridad nacional, las partes no estarían obligadas a comunicar la existencia de forma que sólo podría ser verificada mediante el recurso de un tercero de acuerdo al procedimiento del artículo XXIII del GATT, pudiendo consultarse la posición de BHALA R., (2001), p. 107 y p. 273.

²⁷⁴ El término *ex-ante* (a veces escrito *ex ante* o *exante*) es una palabra neolatina que significa "antes del suceso".

en otros de lege ferenda²⁷⁵, inspirados en la labor interpretativa del OA relativa a disposiciones del sistema normativo de la OMC que presentan una finalidad similar²⁷⁶. Es posible pues inferir de dichas reglas la existencia de una obligación internacional de diligencia preventiva, de naturaleza particular, que deben cumplir los miembros conforme al principio de buena fe. Este asunto tiene una relación evidente con otro de los temas que estudiamos en esta tesis como es el ambiguo concepto de "Sovereignty-modern". Jackson afirma²⁷⁷, en relación con esta cuestión y la jurisprudencia del WTO que: "[...] In fact, the now extraordinarily elaborate jurisprudence of the WTO exemplifies the tension between internationalism and national governments' desires to govern and deliver to their democratic constituencies, a tension that is also manifested in a large number of international law and international relations contexts". La jurisprudencia sentada por el GATT ha sido muy discutida, aunque ha sido normalmente aceptada y considerada de manera general, y para ejemplo un botón (en este caso que propone Jackson)²⁷⁸: "[...] In slightly more than eight

²⁷⁵ Expresión latina que significa "para una futura reforma de la ley", o "con motivo de proponer una ley". Es decir, recomendación que debe ser tenida en cuenta como conveniente en una próxima enmienda legislativa. (Fuente: RODRÍGUEZ, Agustín W., GALETTA DE RODRÍGUEZ, Beatriz, Diccionario Latín Jurídico, Locuciones latinas de aplicación jurídica actual, Ed. García Alonso, 1º Ed., 1º reimp., Buenos Aires, 2008, p. 70).

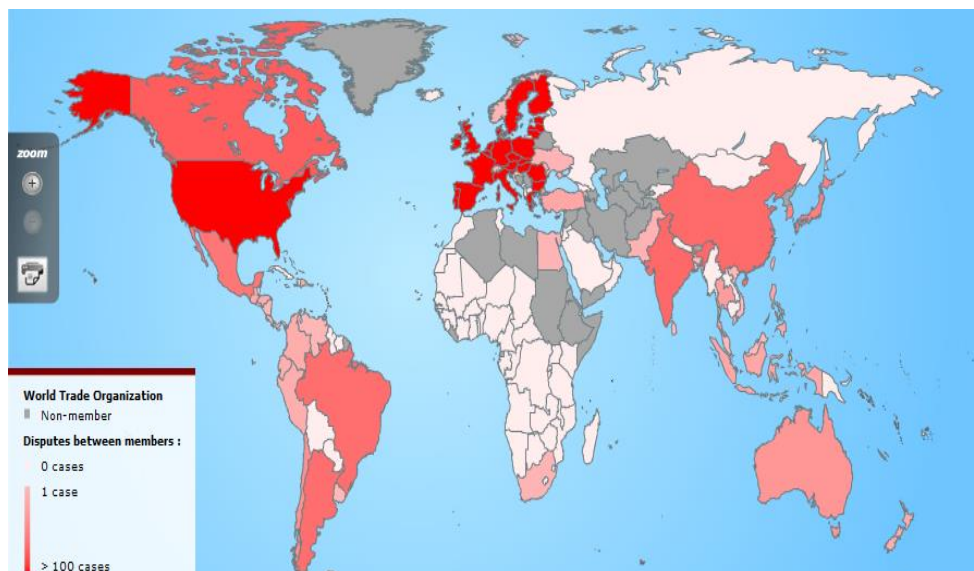
²⁷⁶ Véase JACKSON J.H. (2006), *Sovereignty, the WTO and changing fundamentals of international law*, Cambridge (UK). Recensión de Téllez Nuñez Andrés, Sección bibliográfica, *Esta obra recoge una serie de conferencias dictadas por él en el "Lauterpatch Research Centre" de la Universidad de Cambridge, y sintetiza la tensión evidente entre los conceptos de soberanía y relaciones internacionales económicas (incluyendo, claro está, el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio, GATT por sus siglas en inglés, la Organización Mundial de Comercio, la resolución de disputas, etc.) reguladas y normadas por lo que se conoce como "derecho internacional económico" ("DEI"), con las bases y fundamentos del derecho internacional público.* [URL: http://www.javeriana.edu.co/juridicas/pub_rev/documents/09-wto.pdf].

²⁷⁷ JACKSON J.H. (2003); *Sovereignty - Modern: A New Approach to an Outdated Concept*, The scholarly commons, Georgetown law.

²⁷⁸ Kara LEITNER & Simon LESTER, (2003) *WTO Dispute Settlement 1995-2002: A Statistical Analysis*, 6. INT LECON. L. 251.

years of existence (since Jan. 1, 1995), the WTO dispute settlement system has received 295 complaints²⁷⁹, and has completed 71 with adopted reports... and all informed observers seem to recognize that this is indeed a remarkable achievement, particularly when one examines the intricacy of the cases, and the importance of the analysis and reasoning”.

Figura 28



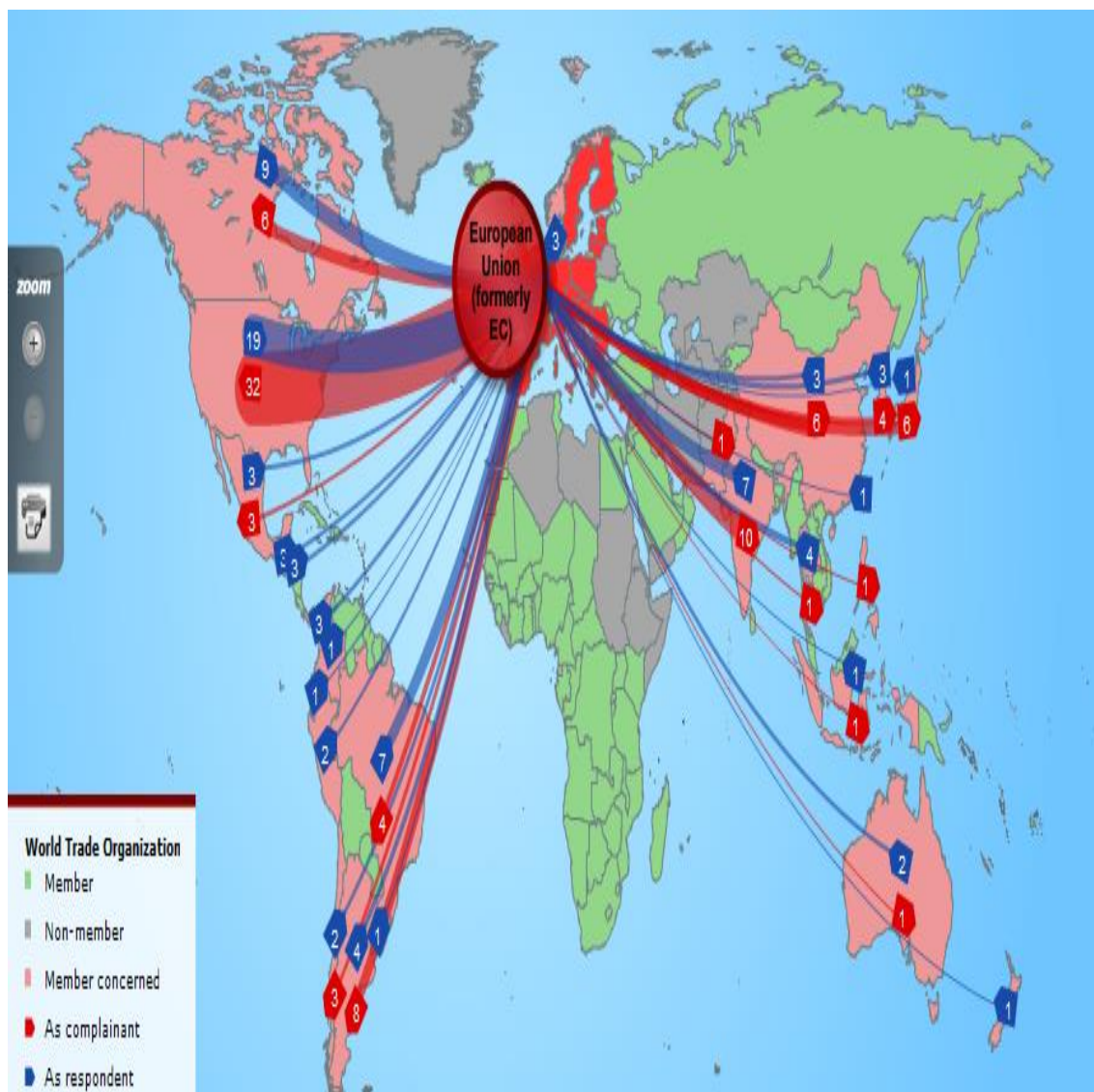
Visualización de controversias entre las naciones del WTO. Fuente: WTO.

²⁷⁹ Véase Update of WTO Dispute Settlement Cases, WTO Doc. WT /DS/OV /14 (June 30, 2003),

En el gráfico adjunto podemos ver la cantidad de disputas entre miembros, para hacernos una idea, la UE actualmente se encuentra inmersa en la resolución de todos los conflictos jurídicos con países de todo el mundo.

Dado lo cual, el artículo XXI actúa como una norma de carácter “instrumental” que atribuye a los miembros una facultad agendi (una facultad para obrar) condicional, que modifica sus obligaciones de comportamiento. Sistemáticamente dicha disposición está ubicada entre el artículo XX (Excepciones generales), y los artículos XXII (Consultas) y XXIII (Anulación o menoscabo), que en realidad es un mecanismo de solución de controversias entre los países miembros. “El propio texto de la disposición distingue tres tipos de situaciones que justificarían el incumplimiento de las obligaciones derivadas del acuerdo para los miembros: a) de abstención, no suministrar información sensible, de ejecución de una obligación derivada de la Carta de las Naciones Unidas incompatible con el cumplimiento de las que se derivan del GATT, c) y la adopción de cualquier medida que se estime necesaria para la protección de sus intereses de seguridad, apartado b)” (Moreiro, 2007).

Figura 29



Visualización de controversias con la UE. Fuente: WTO.

Tal y como Schloemann y Ohlhoff señalan²⁸⁰, “el hecho de que no se haya previsto ninguna reserva imperativa a favor de los miembros, unido al carácter conciso de la disposición, son indicios claros del reconocimiento de la competencia jurisdiccional de la organización, dicho lo cual, y de manera más general, podemos concluir, una vez analizado este tema, que en el caso de

²⁸⁰ SCHLOEMANN H. y OHLHOFF S. (1999), "Constitutionalization" and dispute settlement in the WTO: national security as an issue of competence", Hannes L. Schloemann and Stefan Ohlhoff, American journal of international law Vol. 93, no. 2, pp.: 424-451.

acuerdos multilaterales que protegen objetivos esenciales de la comunidad internacional, las partes gozan de escaso margen de apreciación unilateral del alcance de su derecho a restringir o suspender el cumplimiento de sus obligaciones basado en la aplicación de la cláusula de “seguridad nacional” (Moreiro, 2007).

De manera singular, la legislación internacional reconoce una gran discrecionalidad para la identificación de las amenazas y sucesivamente de los posibles medios de respuesta²⁸¹; esto es, de las herramientas con las que contamos para hacer frente a las anteriores, hecho que ha provocado a lo largo de la historia, dicho sea de paso (lamentablemente), numerosas violaciones de los derechos humanos, particularmente en algunos países de Hispanoamérica.

Aunque realmente, como conclusión particular (en relación con las cláusulas de seguridad nacional), normalmente estas se incluyen en disposiciones de acuerdos bilaterales o multilaterales, sin incluir las disposiciones interiores (que también pueden existir), y normalmente se establecen con la finalidad de “limitar el alcance de los acuerdos internacionales”.

En concreto, de manera particular, en relación con las herramientas de las que dispone el Estado, para Estados Unidos, los instrumentos aludidos son: la defensa, la diplomacia, las instituciones económicas, el desarrollo, la seguridad interior, la inteligencia, las comunicaciones estratégicas, el pueblo americano y el sector privado.

Para España estos varían, en nuestro caso estos son: la diplomacia, las Fuerzas Armadas, las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, los servicios de inteligencia, la protección civil, la cooperación al desarrollo y las relaciones económicas y comerciales.

²⁸¹ Véase CARRILLO SALCEDO J.A., (1998), “Permanence et mutations en droit international” en VVAA B.B. GHALI *Amicorum discipulorumque Liber*, aix, développement, démocratie, en pp. 300 y ss.

De la comparación entre ambos, se detectan, por parte española, una serie de omisiones posiblemente "involuntarias", porque su consideración está presente a lo largo del documento. La primera ausencia son las comunicaciones estratégicas, la utilización de la información para apoyar los objetivos estratégicos y la legitimidad de nuestras acciones, tema siempre "vidrioso de ser declarado abiertamente".

Empero, ¿En qué medida o dónde estableceremos el límite entre la discrecionalidad de la actuación de los Estados y el ordenamiento jurídico internacional? ¿Tiene límites el soberano en procurar la seguridad a su pueblo tal y como propugnaba Hobbes en su *Leviatán*²⁸²?

Ciertamente la misión de preservar la seguridad, tal y como afirma Moreiro, y otros como González Campos, Sánchez Rodríguez, o Andrés Saenz de Santamaría, es consustancial al nacimiento del Estado, y es una de las funciones de la soberanía que está presente desde la génesis de las primeras estructuras internacionales de la sociedad internacional²⁸³.

Ciertamente la moderna concepción del derecho público nacido de la Revolución francesa posibilita la distinción penal entre atentados a la seguridad interior (la guerra civil, los atentados contra las autoridades del Estado...) y exterior (integridad territorial, intereses internacionales del Estado, independencia soberana...). Una vez definido un marco de defensa (interior vs. exterior) la legislación internacional en general sólo considera internacionalmente admisible el principio de protección, que no el de autodefensa, si este se concibe, de manera particular "en términos excepcionales y muy restrictivos"; en concreto y por ejemplo en su resolución

²⁸² LEVIATÁN, Ed. De Moya y Escohotado A., (1979), Madrid, esec. Ca. XVII ("De las causas, generación y definición de una República"), pp. 263-278y Cap. XXX "de la misión del representante soberano", pp. 407 y 424.

²⁸³ Curso de derecho internacional público, (2003), Madrid, (3ª Ed. rev.), p. 69. Igualmente en CARRILLO SALCEDO (1996): "Droit international et souveraneite des etats", RCADI, 257, pp. 60-61.

del IDI (Instituto de derecho internacional) de 31 de Agosto de 1993 tratándose de situaciones donde el derecho subjetivo dispone de poderes jurídicos para defenderse y de proteger sus intereses esenciales de seguridad²⁸⁴.

De manera más general, podríamos, tal y como Moreiro señala igualmente, invocar también como fundamento de dichas actuaciones unilaterales el derecho de los Estados al pleno ejercicio de los poderes que le reconoce el ordenamiento internacional, sentido en el que apunta el célebre “obiter dictum” del Laudo arbitral de 9 de diciembre de 1978 en el asunto sobre el Acuerdo entre los Estados Unidos de América y la República de Francia relativo a los servicios aéreos, celebrado el 27 de marzo de 1946, al afirmar²⁸⁵: “[...] (dans) l’état actuel du droit general, abstraction faite des engagements specifiques decoulant des traités particuliers et notamment des mecanismes institués dans le cadre des organisations internationaux, chaque état apprecié pour-lui même sa situation juridique au regard des autres états”.

En este sentido la libre determinación de la conducta estatal, es tal y como F. Mariño afirma: “[...] el requisito más específico y esencial en la determinación de un Estado como persona del derecho internacional: la independencia soberana²⁸⁶.

Esta independencia comienza en el mundo de las ideas y se desarrolla a lo largo de la acción del poder ejecutivo, las estrategias no tienen sentido en cuanto actos aislados y formales, si su objeto, la seguridad nacional, no queda correctamente definido y articulado.

²⁸⁴ Similarmente, y con relación a los intereses fundamentales de la Comunidad internacional, la Sesión del IDI de Cracovia incluye un último párrafo del preámbulo de la resolución relativa a la competencia universal en materia penal frente al crimen de genocidio, los crímenes de guerra y los crímenes contr la humanidad.

²⁸⁵ Párrafo 81 del Laudo, RSA, Vol. XVIII, pp. 454 y ss., en p. 483.

²⁸⁶ MARIÑO F. (2005), “Derecho internacional publico”, *Op. Cit* p. 103. Igualmente en Rousseau Ch. “l’indépendance de l’état dans la droit international”, RCADI 73, II, pp. 167 y ss.

Una vez definido el marco general en donde el Estado desarrollará su soberanía, y tras la promulgación y/o aprobación de una estrategia de seguridad nacional, será necesario realizar al menos tres cosas: la forma en que este se dota de los instrumentos, de las capacidades y de los recursos necesarios para poner en práctica las líneas de actuación estratégica (sólo el Libro Blanco francés dedica un capítulo al necesario esfuerzo financiero), implantar las reformas administrativas, y en su caso jurídicas, propuestas (para ello podría ser necesarias modificaciones reglamentarias y, en muchas ocasiones, legislativas) y desarrollar la estrategia a través de su incorporación a los diferentes ciclos de planeamiento y mediante la elaboración o actualización de un conjunto de estrategias sectoriales de diferentes niveles y estrategias específicas de carácter transversal.

Una Estrategia de Seguridad Nacional se configura así no como un punto de llegada, sino posiblemente como una posición de partida.

La Estrategia de Seguridad Nacional británica de 2010 vino acompañada de una Revisión Estratégica de Seguridad y Defensa (*Securing Britain in an Age of Uncertainty. The Strategic Defence and Security Review*) y ha sido la base para la actualización, entre otras, de la estrategia contraterrorista de julio de 2011 (*Contest. The United Kingdom's Strategy for Countering Terrorism*). Por su parte, la Estrategia de Seguridad Nacional norteamericana ha servido de base para la elaboración, entre otras, de las estrategias transversales para combatir el terrorismo (*National Strategy for Counterterrorism*) y el crimen organizado transnacional (*Strategy to Combat Transnational Organized Crime*) de junio y julio de 2011, respectivamente, así como para la actualización del resto de las estrategias sectoriales, la última de ellas la reciente Guía Estratégica de la Defensa (*Sustaining U.S. Global Leadership: Priorities for the 21st Century Defense*).

A pesar de que la seguridad nacional es una cuestión de Estado y, por lo tanto, es conveniente que todo lo que a ella se refiere goce del máximo consenso, la Estrategia, de naturaleza esencialmente política, ha de estar inevitablemente modulada por quien ostente el Gobierno de la Nación. Así las cosas, parece

más aconsejable la práctica estadounidense y británica de hacer coincidir los plazos de elaboración de la Estrategia con los mandatos presidenciales y legislativos, respectivamente. Esto es algo que a nivel práctico podríamos decir ya se está implementando en España, realmente.

Como conclusión a todo el estudio realizado podríamos afirmar que dentro del concepto de seguridad nacional, y al estar este tan relacionado con el de la soberanía nacional “esta presenta significaciones que no es posible ignorar: política e ideológicamente, económica, material, técnica, emotiva y sentimental”²⁸⁷, y que en definitiva nos hacen delimitar un sujeto, la seguridad, sin considerar de manera comprensiva la amplitud todo del concepto analizado.

Como consideración final a este apartado podríamos decir que, en general, la práctica internacional no ha fijado el contenido específico de la noción de seguridad nacional, aunque es posible definirlo en función de un determinado acuerdo bilateral o multilateral, “cierta jurisprudencia de la CIJ y del Tribunal Europeo de derechos humanos ha contribuido a avanzar en esta definición [...]”²⁸⁸ considerando finalmente, y como colofón a este razonamiento, que la legalidad de las medidas adoptadas estaba supeditada a la necesidad y a la proporcionalidad de las acciones emprendidas y a la capacidad de probar los sucesos por los que se incurría en ese comportamiento, de manera general.

4.1. La noción jurídica del interés nacional.

El interés nacional es un concepto que se basa fundamentalmente en el símbolo jurídico de Estado-Nación. Analizar la forma en que el anterior se presenta en relación con la economía es primordial para comprender la importancia de la IE en la consecución de los objetivos económicos de la Nación.

Si analizamos las referencias históricas sobre este fundamento encontramos una primera mención a este concepto en la obra de Tucídides, que ya, cuando

²⁸⁷ Soberanía del Estado y derecho internacional. *Op. Cit.* 64-65.

²⁸⁸ “Las cláusulas de seguridad nacional”, *Op Cit.* p. 234

éste afirmaba que una identidad de interés es "el más seguro de los lazos entre Estados o individuos [...]"²⁸⁹, estaba haciendo una reflexión sobre un antecedente remoto del término.

El siguiente paso hacia el interés nacional, podemos situarlo en el término «razón de Estado», que se apoya en la transformación de los intereses egoístas, personales y particulares en «una razón común entre individuos» apoyada en una estructura política, en nuestro caso el Estado.

Más recientemente dos son los grandes autores de referencia en este concepto, el cardenal Richelieu y Nicolás Maquiavelo. Se atribuye al primero de ellos la elaboración de una concepción moderna del concepto de gobernar, no desde la perspectiva de los intereses particulares del gobernante, sino de los intereses generales de la nación.

Expresan de forma muy gráfica y clara el pensamiento de Richelieu dos de sus afirmaciones más famosas: «Yo soy católico, pero antes que católico francés» y « [...] no tengo más enemigos que los del Estado.»²⁹⁰

El segundo, Nicolás Maquiavelo, no menos importante e influyente autor que el anterior, cuyas reflexiones fueron mucho más allá del siglo XVI, en el que fueron formuladas, y que entendía que la supervivencia del Estado tenía que ser la principal preocupación (y misión) de los gobernantes, convirtiéndose en un fin en sí misma.

Para su consecución los medios eran menos importantes que el fin. En este sentido podemos hacer mención a las palabras de Maquiavelo: «En orden para mantener su Estado, el gobernante es a menudo forzado a actuar de forma

²⁸⁹ Véase Tucídides: *History of Peloponnesian War*, Penguin Classic, Edición de 1974.

²⁹⁰ Al respecto de su pensamiento político, religioso y su figura, pueden entre otros consultarse, en HILL, Henry (trad.) (2005): *The political testament of Cardinal Richelieu*, University of Wisconsin Press, 1964 y Belloc, Hilarie: *Richelieu*, Ihs Press.

opuesta a la buena fe. Por ello, deberían tener una disposición flexible de acuerdo con el dictado de la fortuna y las circunstancias. El gobernante no debería apartarse del bien si es posible, aunque debe estar dispuesto a hacer el mal si es necesario».

Esta teoría nos lleva al hecho, de que la «razón de Estado» puede justificar un comportamiento “deshonesto”, en este caso cuando se actúa en la defensa del interés común o del beneficio público, una opción criticable desde el punto de vista de la ética o la moral (aunque no desde el punto de vista la necesidad práctica de protección de los intereses de la sociedad...).

De acuerdo con la «razón de Estado», la preservación del Estado, como un bien moral y una unidad de organización política, es un imperativo moral que no puede ser juzgado de acuerdo a los criterios usados para evaluar la conducta individual. Un concepto quizás también muy controvertido, pero sobre el que hacer una reflexión merece la pena²⁹¹.

El papel del Estado se apunta como capital, no sólo de cara al futuro concepto de interés nacional, sino como actor principal, y esencial, en la política internacional, y en la organización (y gobierno) de la sociedad internacional.

Desde una óptica del neorrealismo, cuyo principal referente es Kenneth Waltz, el interés nacional es una variable de gran importancia (no la única), que emana del sistema internacional y se traduce en la lucha por la supervivencia de los Estados en un entorno de operaciones anárquico, esto es, uno donde no hay autoridad supranacional que regule de forma efectiva las relaciones entre Estados²⁹².

²⁹¹ HERRERO DE CASTRO R., Monografías del CESEDEN, nº 115, Evolución del concepto de interés nacional, Cap. I, [URL: http://www.defensa.gob.es/ceseden/Galerias/destacados/publicaciones/monografias/ficheros/1_15_EVOLUCION_DEL_CONCEPTO_DE_INTERES_NACIONAL.pdf], consultado Diciembre de 2012.

²⁹² HERRERO DE CASTRO, *Op. Cit.* p. 35-86.

Para Waltz, la necesidad y el deseo de seguridad, conduce a los Estados a la acumulación del poder, dando así una explicación más elaborada del factor poder en las relaciones internacionales.

Tanto Morgenthau como Waltz, comparten en sus teorías la idea de relacionar con claridad interés nacional y supervivencia, implicando con ello una posible premisa de inmutabilidad, por ejemplo, de las fronteras. Este concepto es particularmente interesante si se relaciona con las ideas relativas al papel que le economía juega en el entorno actual que no duda en calificar de escenario de "supervivencia".

Dado que el Estado continúa siendo el actor principal de las relaciones internacionales, buena parte de estos principios continúan vigentes, pero no es menos cierto que han perdido cierta relevancia y han sido en muchos casos al menos "matizados" por la realidad actual internacional.

Por ejemplo el realismo y el neorealismo, de acuerdo con sus principios, no dan una explicación satisfactoria al cambio de fronteras al que asistimos en diversas áreas geográficas desde el finales del siglo XX, y principios de este siglo XXI; tampoco presentan una respuesta convincente al comportamiento humanitario de los Estados, que se plasma en actos como desarme, acogida de refugiados y ayuda humanitaria entre otros.

La sociedad global de finales del siglo XX y la actual del siglo XXI, presentan pues características diferentes²⁹³ (como dicho sea de paso hemos analizado en el capítulo anterior).

El fin de la guerra fría, generó la implantación de un sistema económico universal de interrelación compleja, y además la proliferación de sistemas de nuevos Estados que sustituyeron a los bloques surgidos de la II Guerra

²⁹³ Véase WALTZ K. (1978): *Theory of international politics*, Waltz, Kenneth: «Realist thought and neo-realist theory», *Journal of International Affairs*, volumen 44, número 1, pp. 21-37, Spring 1990 y Waltz, Kenneth: «Globalisation and American power», *The National Interest*, número 5, pp. 46-56, 2000.

Mundial, un esquema de interrelaciones que recuerda al concepto de “la paz perpetua” y democrática de Kant, de acuerdo con el cual, un mundo compuesto por democracias (a las que el liberalismo incorpora el adjetivo liberal en su dimensión político económica) no incentiva las guerras ya que las naciones (democráticas) se reconocen de forma recíproca su supuesta legitimidad.

De este razonamiento deriva además una revisión del concepto de interés nacional como egoísta y exclusivo. La fuerte influencia de los principios de la economía de mercado en los postulados liberales, lleva a plantear unos intereses nacionales objetivos que descansan sobre las premisas ¿liberales? económicas del mínimo Estado, y el libre comercio, que darán lugar a una sociedad internacional transfronteriza donde la defensa a ultranza de las fronteras clásicas (por extensión del interés nacional clásico) carece de sentido, la protección de los derechos humanos es secundaria y la ecología no es más que un sistema conceptual que evita el avance de la economía (frente a estas tesis se situarían otras completamente opuestas que por radicales son posible, e igualmente, desde mi punto de vista “equivocadas”)²⁹⁴.

En esa dirección como afirma Kenichi Ohmae, los Estados que continúen gestionando sus recursos en términos del interés nacional, se estarán apartando de los poderosos motores de crecimiento de la economía mundial, perjudicándose de esa manera a sí mismos y a sus intereses.

Posiblemente este sea un mal menor para evitar la desaparición de Estado y el fin de la Nación igualmente²⁹⁵, desde mi punto de vista esta se trata de una teoría “radical” y posiblemente un tanto “apartada” de la realidad actual, realmente creo que “[...] lo que es bueno para el “planeta” es bueno para la economía”, y finalmente, bien es cierto que el marco de definición de los

²⁹⁴ Véase CASTILLO LOZANO J., La verdadera cuestión terrenal, Sobre la ecología de Marx de John Benjamin Foster, El Búho, Revista Electrónica de la Asociación Andaluza de Filosofía, ISSN 1138-3569.

²⁹⁵ OHMAE Kenichi (1995), «The end of the nation state», p. 60, *The Free Press*.

intereses comunes, y desde el que se debe plantear la defensa de los anteriores considero es el Estado-Nación.

El Tratado de Versalles y el fracaso de la Sociedad de Naciones, motivados ambos hechos por el comportamiento "egoísta" de los Estados, ponían de relieve que la sociedad internacional tenía por delante un largo camino, y una amplia tarea, si quería evolucionar en los conceptos de interés nacional y la auténtica seguridad colectiva.

Finalmente el fin de la guerra fría y el fin de la historia de Fukuyama²⁹⁶ representaron el triunfo de la economía de mercado, al menos por unos años, situación que como hemos podido ver con el paso del tiempo no era del todo real...

El interés nacional fuertemente influenciado por las complejas y cambiantes variables geopolíticas actuales, se convierte en una cuestión concierto carácter "maleable" susceptible de ser percibido e interpretado, y de ser adaptado al interés propio. Y es entonces cuando cobra capital importancia, la precisión en los procesos de percepción primero, y de decisión, que después que afectarán al/los interés/es nacional/es.

Hoy en día el interés nacional no es el mismo que hace diez años, pero posiblemente también mute en un período próximo; en este sentido quizás uno de los aspectos más importantes del anterior sea: "el marco de estabilidad económica para asegurar el desarrollo de la nación [...]" (Sanz Roldán, 2007).

Jurídicamente la consideración del interés nacional viene de la mano de la seguridad nacional en muchas ocasiones. Considero que la exégesis

²⁹⁶ Véase sobre la obra de Fukuyama: ALONSO GONZÁLEZ P. (2010), "Francis fukuyama y el fin de la historia", Davinci Continental, S.L. (16 de diciembre de 2010), ISBN: 8492651393. La obra más conocida de este autor es "Más allá del fin de la historia", disponible en Ed. Oikos, una reflexión sobre el estado de las relaciones internacionales y fenómenos como la globalización, la historia y la multilateralidad en las relaciones internacionales.

jurisprudencial de las cláusulas de seguridad nacional establecen una serie de requisitos a efectos de aplicación en relación con el concepto de interés nacional (Moreiro, 2007): su autonomía con respecto a determinados instrumentos de los que disponen los Estados para la salvaguardia de su seguridad (legítima defensa por ejemplo), la nutrie conceptual de las causas que pueden generar dichas situaciones, la calificación discrecional que un Estado hace de la amenaza al interés nacional, y la consideración que en el caso que una resolución adoptada lesione derechos fundamentales reconocidos en el derecho internacional, conculque el Derecho internacional humanitario²⁹⁷ o el derecho al desarrollo podrá ser objeto del control judicial internacional para pronunciarse sobre su legalidad.

La fase crucial de este proceso es la referente a la información (asunto sobre el que existen algunas sentencias de la CIJ, en particular relativas a asuntos relacionados con la protección de la información)²⁹⁸. La calidad y relevancia de la misma afectará de forma directa al resultado de toda esta dinámica.

Adquiere aquí gran relevancia la IE al recopilar y analizar la información disponible del entorno, y convertirla en inteligencia.

Sería fatal para un gobierno no haber evaluado correctamente una información y tomar entonces una decisión que afectara a la satisfacción y defensa del interés nacional, o en sentido contrario, percibiendo erróneamente que una situación ha cambiado, tomar la decisión de modificar aspectos referentes a los intereses nacionales. Esta consideración es mucho más relevante cuando hablamos de la economía, podríamos hablar de cierres de fábricas, empresas, despidos... o bien de creación de empleo, generación de riqueza... (tal y como

²⁹⁷ Puede consultarse el párrafo 268 de la Sentencia CIJ de 27-6-1986 así como el estudio de RODLEY, N-S-, (1989), "Human rights and humanitarian intervention: the case law of the World Court", ICLQ, 32,2, pp. 321 y ss.

²⁹⁸ Véase MOREIRO, "*Las cláusulas de seguridad nacional*", Cap. IV con sentencias de la CIJ sobre el tema.

sucede en España); la cuestión es pues definitivamente relevante desde el punto de vista del interés nacional, de los ciudadanos y de la misma supervivencia del Estado.

Ello no significa que el Estado haya renunciado, ni mucho menos, a ser el protagonista de la defensa de sus intereses nacionales. Pero sí ha pasado a tener que reevaluarlos y a diseñar nuevos planes para garantizar su supervivencia.

Nuevos desafíos requieren nuevas estrategias y tácticas, que a su vez implican una enorme tarea de obtención y análisis de información, para la generación de inteligencia, y de esta manera, poder estar lo mejor informados y preparados posibles para enfrentarse a los desafíos del siglo XXI.

4.2. Intereses nacionales, estrategia nacional e IE.

En nuestro país existe una falta de *tradición estratégica* (Fojon et al, 2007) que no permite identificar los intereses nacionales y mucho menos efectuar su definición con facilidad.

Así, estos dos autores, establecen que: «España no cuenta con un acuerdo básico y explícito sobre los intereses cuya seguridad se deba preservar. Salvo la alusión a los intereses de la Defensa Nacional en varios de los documentos [...], y la suscripción de documentos colectivos de seguridad y defensa, no hay una relación explícita de intereses sobre la que sustentar una tradición o una estrategia de seguridad».

Podemos, en ese sentido, de manera general, definir tres elementos constituyentes de la soberanía del Estado a partir de los cuales podemos identificar los intereses vitales españoles: El imperativo territorial, o la protección de los espacios sobre los que el Estado ejerce su soberanía o jurisdicción, el imperativo funcional, que conlleva la capacidad del Estado para ejercer con autonomía y efectividad su acción de gobierno, y el referido a la identidad, posiblemente más relacionado con el concepto nación que

cohesionan a la población en torno a unos valores y concepciones fundamentales y compartidas.

Por ejemplo, en nuestro país, en el año 2003 se realizó una Revisión Estratégica de la Defensa, RED, liderada desde el sistema de defensa pero abierta al debate social, académico, militar y político en distintos seminarios y grupos de trabajo que movilizaron, por entonces, a la comunidad estratégica española (Fojon et al., 2008).

Los resultados se hicieron públicos en 2003²⁹⁹ y se referían a la estrategia nacional en general, y a los criterios para efectuar su posible transformación en particular³⁰⁰.

En el primer aspecto se describió el escenario estratégico en el horizonte del 2015 en general, y los intereses y riesgos para la seguridad nacional, las misiones y el tipo de fuerzas armadas necesarias quedaban especificados en este punto. En el segundo se establecieron varios criterios para orientar la evolución de las fuerzas armadas relacionados con una serie de criterios orgánicos y operativos.

En la Revisión se identificaron los mismos riesgos prácticamente que en documentos anteriores (como el Libro Blanco para la defensa del año 2000)³⁰¹, un libro que permitió definir unos intereses nacionales, un concepto estratégico español, y sobre todo, el posible papel de las Fuerzas Armadas en la acción exterior³⁰² (Libro Blanco, 2002).

²⁹⁹ Véase los párrafos 12-14 de las directrices de la UE para fomentar la observancia del DIH, DO N° C 327, DE 23-12-2005, pp. 4 y ss.

³⁰⁰ Los resultados están disponibles en el link: www.mde.es

³⁰¹ Un texto desde mi punto de vista más orientado a formantar el debate social y la cultura de defensa, aunque es cierto que describía los elementos de la estrategia de de defensa aunque desde un punto de vista ministerial.

³⁰² Libro BLANCO de la defensa (2002), p. 55-77- disponible en: www.mde.es

Salvo los relacionados con el acceso a las materias primas, de la concepción estratégica primigenia se mantiene la seguridad compartida, la defensa colectiva y los escenarios geoestratégicos, pero se abandona la percepción "universalista" de España en el mundo por una posición en la se retoma un papel distinto, quizás más activo, en la escena internacional (Informe RED, 2002).

Las referencias a la seguridad económica en estos documentos estaban centradas en las amenazas a la seguridad derivadas del terrorismo, el acceso a las materias primas, los Estados fallidos... Los intereses vitales de la nación estaban definidos consecuentemente en base a estas amenazas: territoriales, energéticos, estratégicos...

En realidad la seguridad económica no era percibida realmente como una "amenaza definida" contra la seguridad, pues en aquel momento España se encontraba en un "pico de prosperidad económica"...; posiblemente, a la hora de definir su Pirámide Estratégica, Fojón, y otros muchos, olvidaron que la seguridad económica es posiblemente la base de la seguridad nacional. Este tema deriva de una inadecuada, posiblemente, definición de intereses vitales (y estratégicos...) nacionales.

Hasta hace unos años los intereses vitales de seguridad españoles eran básicamente los derivados de la propia "existencia" del Estado, y los asociados a este término. La Revisión estratégica de la defensa de 2003, publicada tras el Libro Blanco de la Defensa de 2002, aclaró el panorama estratégico y definió, en un documento anejo, los anteriores³⁰³ (como analizamos anteriormente).

En el volumen anexo a la RED se subdividen los intereses nacionales de seguridad en vitales, estratégicos y otros intereses. Dentro de los intereses vitales, definidos como los intereses que España está dispuesta a proteger y, llegado el caso, a defender, ante cualquier riesgo o amenaza, por afectar a su supervivencia como nación, se incluyen:

³⁰³ Realmente la definición conceptual realizada en esta estrategia abarcaba *per se* hasta el año 2015, estando pues hoy en día, prácticamente "agotada".

1.-La soberanía, independencia e integridad territorial de España y el ordenamiento constitucional.

2.-La libertad, la vida, la prosperidad de los españoles.

Como intereses estratégicos, definidos como aquellos que contribuyen decisivamente a la garantía de los intereses vitales, se incluyen:

1.-La contribución a la proyección de estabilidad a través de la OTAN y la Unión Europea.

2.-El mantenimiento de la paz y el equilibrio (!) en el Mediterráneo.

3.-El mantenimiento de la libertad de intercambios y de comunicaciones

4.-La seguridad en el suministro de recursos básicos.

5.-La desaparición del terrorismo y la recuperación de la soberanía de Gibraltar (una cuestión posiblemente sometida al “vaivén político” años más tarde...).

Como otros intereses de seguridad, de diversa índole y derivados de la posición que ocupa España en la comunidad internacional, de su sentido de la solidaridad, de su contribución a la causa de la paz y la libertad, y de su relación con las naciones de la misma comunidad histórica y cultural, se incluyen:

- La consecución, de forma solidaria, de un orden internacional estable, de paz, seguridad, y de respeto a los derechos humanos, subdividido en: a)- la actuación solidaria en la comunidad internacional y b)-la contribución a la causa de la paz y la libertad³⁰⁴.

³⁰⁴ MARQUINA A. (2003), UNISCI Discussion papers, REVISIÓN ESTRATEGICA DE LA DEFENSA: El Marco de la revisión estratégica, los intereses nacionales y los riesgos a la seguridad, p. 2 y ss.

La economía no ocupa un lugar destacado en esta definición conceptual de intereses, lo que, de acuerdo con nuestra tesis no es una aproximación acertada. Esta es la misma percepción que actualmente tiene la sociedad, según el barómetro del CIS de Septiembre de 2012, la mayor preocupación de los españoles (49,1%) es la economía, por encima de asuntos tan relevantes como la sanidad (9.1%), la vivienda (1,9%) o la inseguridad ciudadana (3.1%)³⁰⁵.

Sin embargo, como decimos, hoy en día la situación ha cambiado, en la pirámide estratégica tradicional, existe una parte, la representada en la figura 24 por el óvalo rojo, que tiene un relación directa con la seguridad económica, además, ocupa la parte más alta de la estrategia de seguridad y se solapa con otras áreas no exclusivamente militares: es un asunto de Estado, asociado al desarrollo tecnológico de una determinada nación. Definitivamente ese conjunto de factores permiten la formación de una estructura de IE.

Figura 30



Esquema relación estrategia e IE. Fuente: Autor (adaptación Fojón et al.)

³⁰⁵ Recurso en red: [URL: http://www.cis.es/cis/export/sites/default/-Archivos/Marginales/2940_2959/2954/ES2954.pdf], Consultado el 09 de Noviembre de 2012.

Los asuntos relativos a la IE se desarrollan en una zona gris, entre los intereses individuales de corporaciones y empresas y los del Estado³⁰⁶: “[...] un ámbito en constante expansión que abarca sectores de la más diversa índole, entre los cuales deben incluirse zonas clave de la economía e incluso de los sectores sociales fundamentales [...]”.

La administración, y el derecho, provoca legitimidad, es la pieza clave para la satisfacción de las demandas sociales, y es donde a priori se debe situar el vértice del sistema de IE, tal y como afirmamos y proponemos en esta tesis.

En definitiva, la IE es del Estado y esta es de la administración pública (al menos en gran parte como vemos).

Realmente se echa en falta esta idea en la denominada “Estrategia española de seguridad”. Una responsabilidad que es de todos” (2011)³⁰⁷, donde es llamativa la falta de menciones a este asunto.

4.3. Una base macroeconómica siguiendo a la teoría neoclásica.

Jean Baptiste Say, economista francés de principios del siglo XIX, sostenía que cada oferta genera su propia demanda en lo que pretendía era una especie de “máquina de movimiento” perpetuo: “[...] un producto creado ofrece desde ese instante un mercado para la compraventa de otros productos por el importe de todo su valor... [...]”.

³⁰⁶ OLÍAS de LIMA GETE B, Universidad Complutense de Madrid, Recurso en red: [http://www.ucm.es/info/eurotheo/diccionario/A/admon_publica.pdf _], Consultado el 26 de Febrero 2013.

³⁰⁷ Disponible en [URL: <http://www.lamoncloa.gob.es/nr/rdonlyres/d0d9a8eb-17d0-45a5-adff-46a8af4c2931/0/estrategiaespanoladeseguridad.pdf> _]. La estrategia española tiene un carácter mixto: elaborada por una personalidad externa, que se apoyó principalmente para su elaboración en un grupo de trabajo de altos funcionarios de Presidencia del Gobierno y de los diferentes Ministerios, fue aprobada por el Consejo de Ministros y, aunque anunciada, finalmente no fue presentada para su refrendo por el Congreso de Diputados.

Con el tiempo, estas interesantes y novedosas ideas fueron evolucionando y los economistas clásicos sugirieron que las fuerzas económicas continuarían estando en "movimiento" (a menos que sobre ellas actuara otra fuerza económica).

Según ese argumento, ya situándonos en nuestros días, las nuevas tecnologías incrementan la productividad, lo que inicialmente permite que los proveedores de oferta produzcan más bienes a un precio mucho más barato.

A su vez, el incremento de valor de los bienes vendidos garantiza que la posible pérdida de empleos provocada por la mejora tecnológica se vea compensada con contrataciones adicionales (para así satisfacer los niveles de producción aumentados).

Un argumento básico pero que en realidad puede provocar el fenómeno contrario: la posible pérdida de puestos de trabajo y de poder adquisitivo (provocada por la disminución del número de trabajadores necesarios para desarrollar cada actividad, y la subsiguiente disminución de salarios para compensar esa mejora de la productividad conseguida paradójicamente con el valor añadido aportado para la tecnología...).

China por ejemplo, un país que ha estado creciendo recientemente a una tasa entre el 5 y el 10%, ha suprimido entre los años 1995 y 2002 cerca de 15 millones de empleos industriales en este período de tiempo (un 15% de su producción trabajadora total) a la vez que incrementaba su producción gracias a la tecnología.

Cabe preguntarse si todas esas personas "buscaron y encontraron trabajo" en otros sectores productivos o simplemente perdieron sus empleos y pasaron a vivir en una especie de "economía de subsistencia", pasando posiblemente a pertenecer a una clase baja que se aleja más y más de una clase dirigente mucho más pequeña pero terriblemente pudiente económicamente (Rifkin, 2011).

De hecho hoy en día, y en relación a esta idea según la cual el crecimiento económico puede no provocar un consiguiente aumento de empleo, es posible hablar de “recuperaciones sin empleo”, un fenómeno que conocemos en España y del que posible, y lamentablemente, volveremos a hablar en el futuro.

Tratando de no ser tan drásticos podemos afirmar de acuerdo con la teoría económica, en concreto con la ley de Okun, que el nivel de crecimiento necesario para generar empleo en lugar de ser un 2.5%, tal y como se sostenía no hace muchos años, podría situarse en torno al 1% (realmente, hoy en día, esta es la hipótesis que utilizan numerosos economistas para hablar de la posible recuperación económica hoy en día, por ejemplo, de España).

4.3.1. El sistema económico mundial surgido de Bretton Woods (BW). Un problema inicial.

En esta situación terriblemente cambiante nos encontramos que la sociedad Mundial está inmersa en un sistema económico definido en Bretton Woods (BW), una conferencia económica que tuvo lugar incluso antes de que finalizara la II GM y se tuviera una idea adecuada de cuál era el panorama político que iba a establecerse en el mundo tras esta confrontación.

Las instituciones que salieron de este acuerdo (a las que denominaremos IBW) fueron, como mencionamos, fundamentalmente el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial; estas estuvieron inicialmente ideadas para proporcionar liquidez a la economía mundial a través del establecimiento del dólar como moneda de referencia, la determinación de unos tipos de cambio fijos, y la fijación de un sistema económico basado en el capitalismo.

Realmente (en los meses previos a BW), como hemos dicho, se habían debatido dos propuestas distintas, una apoyada por Estados Unidos y la otra por el Reino Unido. La británica fue elaborada por el economista John Maynard Keynes y la estadounidense por Harry Dexter White, “[...] ambas muy influenciadas por la nueva noción de multilateralismo”, un concepto fuertemente asentado en la idea de que la paz y la prosperidad mundial eran posibles en

base a la cooperación entre las naciones³⁰⁸: "*They will strive to bring out a fair and equitable distribution of essential produce, not only within their territory boundaries, but between the nations of the world*".

De hecho, la reunión consiguió que 44 países participaran en los acuerdos, una cifra nada desdeñable considerando que todavía existían muchas colonias de los países europeos (y que Europa por entonces se encontraba dividida...).

El plan Keynes se apoyaba en la creación de un órgano internacional de compensación, el llamado "*International Clearing Union*" (ICU), que sería capaz de emitir una moneda internacional (*Bancor*). Es esta una idea que sobre la que, en cierto modo, subyace la misma concepción de la que posiblemente emergió el euro, y que hoy en día resurge debido al ascenso de China en las escena económica mundial (y a la revisión de la idea de cuál debe ser la moneda de referencia en el mercado financiero internacional), esto es, una nueva moneda vinculada a las divisas fuertes, y canjeables en moneda local por medio de un cambio fijo (que sería capaz de proporcionar la adecuada liquidez al sistema monetario intencional...) ³⁰⁹.

Evidentemente, y debido a la pérdida de influencia que supondría este cambio, EEUU se opuso a este cambio de patrón.

Esta nueva moneda cumpliría su función mediante tres restricciones fundamentalmente: restricciones de cambio, al cambio en los tipos de cambio y a los cambios internos en los precios de los bienes y los salarios.

³⁰⁸ SHERWOOD R. (1948), en *Roosevelt and Hopkins*, refiriéndose a las palabras de Churchill, p. 387, no aceptando la propuesta Americana como inicialmente se mantuvo.

³⁰⁹ Recurso en red; Finalcial Times: [URL: <http://www.ft.com/cms/s/7851925a-17a2-11de-8c9d-0000779fd2ac,Authorised=false.html? i location=http%3A%2F%2Fwww.ft.com%2Fcms%2Fs%2F0%2F7851925a-17a2-11de-8c9d-0000779fd2ac.html& i referer=http%3A%2F%2Fes.wikipedia.org%2Fwiki%2FBancord>], Consultado Enero 2013.

A través de la ICU los países con excedentes financiarían a los países deficitarios, vía una transferencia de sus excedentes, de esta manera se tendría la ventaja de hacer crecer la demanda mundial y de evitar la deflación, lo que finalmente sería beneficioso para todos los países.

La clave de esta propuesta era que los países acreedores y los deudores estarían obligados a mantener una balanza comercial equilibrada y, en caso de incumplimiento, a pagar intereses sobre la diferencia; de los diferentes gobiernos dependerían las medidas para mantener una cuenta cero.

El plan era desde mi punto de vista totalmente “democrático”: los intereses comerciales más poderosos no podrían distorsionar la balanza comercial y los ciudadanos de un país cuyo sector productivo “fuera fuerte” no perderían los resultados materiales de sus esfuerzos por causa de “una exportación ininterrumpida de los productos que fabricaran”.

Lo que ocurría es que EE.UU. al final de la guerra poseía el 80% de las reservas mundiales de oro, era un país fuertemente acreedor y no quería estar obligado a “gastar su superávit comercial” en los países deudores, por lo que este plan no convenía a sus intereses.

Aprovechando su mayor influencia política, y la situación vulnerable de sus aliados británicos, necesitados de créditos estadounidenses para superar la guerra, EEUU finalmente presionó para que el plan británico fuera finalmente rechazado (Gardner, 1980).

Haciendo una breve reflexión sobre esta propuesta de Keynes, muchos años más tarde, en un discurso sobre la denominada “La Reforma del Sistema Monetario Internacional”, Zhou Xiaochuan (2009), el gobernador del Banco central de la República Popular China (o “Banco Popular Chino” - BPC) llamó “visionaria” a la propuesta de Keynes y propuso que el FMI adoptara su

sugerencia relativa al uso del DEG (un activo de concepción similar al Bancor...) ³¹⁰.

Realmente, el DEG es un activo de reserva internacional ³¹¹ creado en 1969 por el FMI para complementar las reservas oficiales de los países miembros. Su valor está basado en una cesta de cuatro monedas internacionales fundamentales, y en ese sentido los DEG se pueden intercambiar por monedas de libre uso ³¹². Tras la asignación general del 28 de agosto y la gratificación especial del 9 de septiembre de 2009, el volumen de DEG aumentó de DEG 21.400 millones a aproximadamente DEG 204.000 millones ³¹³ (equivalentes a

³¹⁰ Derechos Especiales de Giros (DEG, en inglés *Special Drawing Rights*: SDR). DEG tiene como código internacional el ISO 4217. Esta "moneda sintética" -más bien, un potencial derecho sobre cuatro monedas nacionales- fue creada por el Fondo Monetario Internacional en 1969, no son aceptados para realizar transacciones, y son una fracción diminuta del total de las reservas internacionales. En febrero de 2010, el responsable del FMI, Dominique Strauss-Kahn instó a los países miembros a adoptar el DEG como divisa de reserva en detrimento del dólar estadounidense para dar más estabilidad al sistema financiero mundial y prevenir futuras crisis.

³¹¹ Recurso en red: [URL: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/sdrs.html>].

³¹² Inicialmente, el valor del DEG se definió como un valor equivalente a 0,888671 gramos de oro fino, que, en ese entonces, era también equivalente a un dólar de EE.UU. Sin embargo, al derrumbarse el sistema de Bretton Woods en 1973, el DEG se redefinió en base a una cesta de monedas, actualmente integrada por el dólar de EE.UU., el euro, la libra esterlina y el yen japonés. El equivalente del DEG en dólares de EE.UU. se publica diariamente en el sitio del FMI en Internet y se calcula sumando determinados montos de las cuatro monedas de la cesta valorados en dólares de EE.UU., sobre la base de los tipos de cambio cotizados a mediodía en el mercado de Londres. La tasa de interés del DEG constituye la base para calcular los intereses que se cobran a los países miembros por el financiamiento ordinario (no concesionario) del FMI, los intereses que se pagan a estos por sus tenencias de DEG y que se les cobran su asignación de DEG, y los intereses que se pagan a los países miembros por una parte de sus cuotas de suscripción.

³¹³ DEG fue creado básicamente para reemplazar el oro en las transacciones internacionales. Al estar esto bajo estrictos estándares internacionales, la cantidad de oro en todo el mundo es relativamente fija y las economías de todos los miembros participantes del FMI como agregados crece y, por lo tanto, crece la necesidad de incrementar la unidad básica o los

unos US\$310 millones, al tipo de cambio vigente al 20 de agosto de 2012, como una reserva monetaria internacional en respuesta a la crisis financiera de 2008. El argumento es que una moneda nacional no es adecuada para ser moneda internacional de intercambio y ahorro debido a la teoría conocida como el “dilema” de Triffin³¹⁴.

Volviendo al tema que estábamos analizando es destacable que el grado de manejo de la Conferencia de BW por Estados Unidos quedó claro en la determinación de las cuotas de los países miembros del Fondo.

Este asunto ha sido y es central para el gobierno del Fondo, porque la cuota que cada país tiene determina el poder de votación y control. Finalmente, se estableció un complejo sistema de cálculos económico-matemáticos que daban la apariencia de legitimidad a las asignaciones ya “determinadas previamente por EEUU”.

Sobre un capital total de 8.800 millones de USD, a EE.UU. le correspondería una cuota de 2.740 millones (equivalente al 31,1 %), al Reino Unido 1.300 millones (14,8 %), la Unión Soviética 1.200 (13,6 %), China 550 (6,3%) y Francia 450 (5,1%), para los cinco primeros.

Una vez asegurado el control de las cuotas, fue fácil para EEUU establecer la sede del BM y el FMI en su territorio. Gran Bretaña pidió que al menos una de ellas se estableciera en Europa, pero ni siquiera en eso tuvo éxito. Keynes, al ver la enorme influencia que iba a tener EEUU en estas instituciones, intentó en vano que los directores ejecutivos del Fondo fueran funcionarios de tiempo

estándares proporcionados. Por lo tanto, el DEG o "papel de oro" son créditos que las naciones con balance de comercio pueden emitir sobre naciones con un balance del déficit comercial.

³¹⁴ En 1968, Triffin denunció una imperfección del modelo monetario internacional de Bretton-Woods, que se conoce con el nombre de Dilema de Triffin. Una economía (en su caso la estadounidense) no puede crear liquidez internacional si no es mediante el endeudamiento con otros países, es decir, creando y manteniendo un déficit en la balanza de pagos comprando bienes, servicios e inversiones en el extranjero y con gasto militar para asegurar las posesiones en el extranjero y mantener la influencia sobre los territorios ocupados.

parcial subordinados a bancos centrales nacionales, de manera que muchas decisiones estuvieran lo menos influenciadas posibles por los EEUU.

El principal objetivo del sistema de BW fue poner en marcha un Nuevo Orden Económico Internacional y dar estabilidad a las transacciones comerciales a través de un sistema monetario internacional, con un tipo de cambio sólido y estable, fundado en el dominio del dólar.

Para ello se adoptó un patrón oro-divisas, en el que EE.UU. debía mantener el precio del oro en 35,00 dólares por onza y se le concedió la facultad de cambiar *dólares por oro a ese precio sin restricciones ni limitaciones*. Al mantenerse fijo el precio de una moneda (el dólar), los demás países deberían fijar el precio de sus monedas con relación a aquella, y de ser necesario, intervenir dentro de los mercados cambiarios con el fin de mantener los tipos de cambio dentro de una banda de fluctuación del 1%.

A partir de BW, cuando los países tienen déficits en sus balanza de pagos, deben financiarlos a través de las reservas internacionales o mediante el "otorgamiento de préstamos" que concede el Fondo Monetario Internacional, de igual manera para tener acceso a esos posibles préstamos los países deben acordar sus políticas económicas con el FMI (como hoy en día le ocurre a numerosos países europeos).

Se estableció que los préstamos que cada país solicitaba al FMI sólo podían ser destinados a cubrir los déficits temporales de balanza de pagos, en ese sentido se le daba a cada país deudor un plazo de pago de tres a cinco años (préstamos de mediano plazo). De ser necesaria cualquier asistencia a largo plazo, la misma debía ser solicitada al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, la Asociación Internacional de Fomento o la Corporación Financiera Internacional (otras instituciones creadas al amparo de los Acuerdos).

En las reuniones de BW se consideró también la necesidad de crear un tercer organismo económico mundial, que iba a denominarse "Organización Internacional de Comercio" (OIC). Finalmente, como mencionamos, no se constituyó porque EEUU no llegó a manifestar el consentimiento al acuerdo.

Para sustituir esa necesidad, en 1948 se firmó el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), que posteriormente como epílogo a todo este proceso, en 1995, absorbió la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Hoy en día nos encontramos en una situación en la que casi todos los supuestos que dieron origen a la existencia de las IBW han sido posiblemente superados³¹⁵ y errores como el “[...] universalismo, el legalismo, que sería la exaltación de la forma del acuerdo y no del fondo básicamente, y el economismo, sin considerar el desarrollo político en las circunstancias económicas nos han conducido a numerosos errores [...]”, como así ha sucedido. Particularmente llamativas para mi persona son las palabras del Senador Full bright cuando explicaba los Acuerdos de Bretton Woods al Congreso americano y trataba de defender esta postura (... ¡poniendo como ejemplo de esta acción a países como España!)³¹⁶.

“FULBRIGHT: “Creemos que antes de la guerra hicimos negocios con países como Japón y España sin considerar matices políticos en estas acción. No me parece que en el futuro podamos aislar lo político de lo económico, y considerar que esto puede ser realizado de esta manera, esto no es correcto.

MORGENTHAU: “La discusión en Bretton Woods...los dos delegados americanos que están sentados en este Comité pueden afirmar o denegar lo que ocurrió pero en realidad...”.

CHAIRMAN (Senador Wagner): “Lo he considerado con el Senador Tobey y ninguno de nosotros oyó comentar nada de política en Bretton Woods”³¹⁷.

³¹⁵ GARDNER R. (1980), “*Sterling dollar diplomacy in current perspective*”, Columbia University Press, 3rd revised edition, pp.30-423, ISBN: 0231049447.

³¹⁶ US Congress (1945), Senado, Comité de la Banca y la moneda, Bretton Woods Agreement act, Hearings on H.R. 3314, 79th Congress, 1st Session, Junio 1945, pp 14-15. Realmente respecto a las consideraciones de Fulbright, Morgenthau proponía un modelo más utópico que práctico al respecto de las aproximaciones al nuevo orden mundial.

³¹⁷ Una afirmación nada correcta, las decisiones más importantes como el tamaño de las cuotas nacionales, fueron determinadas por el juego político.

MORGHENTAU: "...Estas deben de ser instituciones manejadas por expertos financieros, y las necesidades de como un país debe ser manejado independientemente de cualquier consideración política... [...]"³¹⁸.

Realmente la impracticabilidad de esta idea en un mundo donde el Estado-Nación permanece como la figura política dominante debería ser evidente para cualquier persona ligeramente "experimentada" en lo que realmente son y cómo se articulan a nivel práctico las relaciones internacionales. Hoy en día la política, el derecho y la economía están terriblemente relacionados, a pesar de que entonces, y en nuestros días, se pretenda lo contrario.

Las instituciones surgidas de BW permitieron establecer un entorno económico estable, "algo hicimos bien [...]" (Gardner, 1980), sin embargo, la situación 1944 difiere mucho de la que nos encontramos hoy en día, evidentemente.

El cambio institucional puede ser necesario, como veremos, fundamentalmente, y no únicamente, por dos razones, la primera de ellas es el cambio producido en las bases de la teoría macroeconómica; la segunda es el cambio producido tras la quiebra del sistema económico establecido en BW en 1971, y subsiguientemente, y mucho más recientemente, la aparición del fenómeno de la globalización.

4.3.2. Los cambios que justifican la desaparición del sistema establecido en BW.

4.3.2.1. El primer problema: el déficit comercial de EEUU.

A mediados de los años 60 se empezó a utilizar un nuevo enfoque de la teoría económica, que sustituyó o complementó a los que anteriormente existían (básicamente tres, el "keynesianismo", el "monetarismo" y la "Escuela austríaca", cuyo representante más conocido pudiera ser Hayek).

³¹⁸ El pensamiento de Morgenthau está muy influenciado por el hecho que todas las naciones, según Morgenthau, sufren la tentación de revestir sus propias aspiraciones como si fueran objetivos morales universales.

Paralelamente a este proceso se produjo la quiebra del sistema de BW, durante la guerra de Vietnam, cuando Estados Unidos enviaba al exterior miles de millones de dólares para financiar la guerra. Además, en 1971 el país tuvo un déficit comercial por primera vez en el siglo XX³¹⁹.

Los países europeos comenzaron a cambiar los dólares sobrevalorados por marcos alemanes y por oro. Así, Francia y Gran Bretaña demandaron a EE.UU. la conversión de sus excedentes de dólares en oro. Por tanto, las reservas de Fort Knox, donde está depositado el oro de Estados Unidos, se contrajeron.

Como respuesta, el presidente Richard Nixon impidió las conversiones del dólar y lo devaluó (para hacer que las exportaciones estadounidenses fuesen más baratas y aliviar el desequilibrio comercial). Asimismo, Nixon impuso un arancel temporal de 10% y tuvo éxito en forzar a estos países a revalorizar su moneda, pero no en crear un nuevo sistema de tipos cambiarios estables. De hecho, el valor de las monedas empezó a fluctuar.

De sucesos como este, y de la falta de acción de las IBW en esta y otras crisis, vienen la mayor parte de las críticas a estas instituciones, de hecho son conocidas las diatribas a este modelo por diferentes autores³²⁰ entre los cuales destacan afirmaciones como estas: “El historial de las IBW a la hora de gestionar las crisis internacionales financieras y monetarias es lamentable [...]”.

Con respecto a la calidad de los pronósticos que las IBW hacen, sólo hay que mencionar que el Departamento Contable del Gobierno de Estados Unidos (GAO, 2003, páginas 11 y ss.) muestra que las *Perspectivas de la Economía Mundial (World Economic Outlook)* del FMI no anticiparon 14 grandes crisis financieras durante la última década”, sería más razonable orientar su acción a olvidar la teoría de la iliquidez para capacitarse como gestores de la reducción de la deuda, cuestionado el papel de estas instituciones: “[...] Cabe

³¹⁹ Cuando se habla de déficit, la gente se pone muy moralista, como suele decir el economista de Yale Robert Shiller.

³²⁰ RAFFER K. (2004), Las instituciones de Bretton Woods y las crisis monetarias y financieras, Departamento de Economía, Universidad de Viena, Julio-Agosto, N° 816, ICE, pp.: 113-128.

preguntarse para qué sirven estas instituciones en un mercado financiero en el que entre 1991 y 2001, sólo se previeron correctamente 15 de las 134 recesiones (el 11 por 100). Arrojando una moneda al aire se podrían obtener mejores resultados [...]". Esta afirmación aunque nos pese es terriblemente llamativa,... y cierta.

Realmente considerando las ideas de unos y otros podemos plantear un modelo económico más general, y apropiado, y que quizás contentara a posturas enfrentadas como las de los neoclásicos como a los neo keynesianos.

Éstos últimos verían con agrado la participación del Estado en el descubrimiento de fallos del mercado y su propuesta de solución o acción para contrarrestar tales arbitrios.

Los neoclásicos, por su parte, verían con buenos ojos que los mercados nacionales dispusieran de una ventaja comparativa, siempre limitada por las reglas de la libre competencia, respecto a sus competidores extranjeros y que de esta forma se reduzca su déficit informativo y valorativo del mercado³²¹.

4.3.2.2. El segundo problema: el cambio de paradigma económico.

Cuando se produjo la primera gran crisis económica tras el fin de la II guerra Mundial los economistas empezaron a desarrollar un nuevo paradigma económico que pudiera dar respuesta a las nuevas cuestiones que se estaban "planteando", una nueva adaptación del "multilateralismo" que nació a

³²¹ MONTERO GÓMEZ A. y MARTÍN RAMÍREZ J. (2008), Inteligencia económica como vector internacional de seguridad (DT) DT N° 18/2008 - 21/04/2008, Real Instituto Elcano, Madrid, disponible en URL: [<http://www.realinsitutoelcano.org>], Véase también: MARTÍN JUÁREZ y MONTERO GÓMEZ A. , (2007) Modelo de inteligencia centrado en el objetivo, Inteligencia y seguridad. Revista de análisis y prospectiva. N°2, ISSN:1887-293X

mediados de los años 40, y que dio lugar a una evolución de la teoría económica.

Esta nueva teoría se denominó como de “las expectativas racionales”, y la corriente de pensamiento en la que se incardinó fue llamada Nueva Economía Clásica. Su cabeza más visible fue el economista norteamericano Lucas, que por entonces “heredó” las propuestas de J. F. Muth.

El supuesto básico de este modelo es que los agentes económicos aprenden de sus propios errores. Si los errores presentan un sesgo sistemático, los agentes son capaces de corregirlo para hacer predicciones más exactas (Lucas, 1972). Las predicciones puede que sigan siendo erróneas, pero esos errores ya no serán “sistemáticos” sino “aleatorios”.

El supuesto de la racionalidad de las expectativas es interpretado a veces de forma equivocada como una pretensión de que las previsiones de los agentes son siempre acertadas; esta es una interpretación equivocada; si las expectativas de los agentes son racionales, seguirán cometiendo errores, pero diferentes en cada ocasión, estos serán aleatorios, esto es en diferentes “sentidos”.

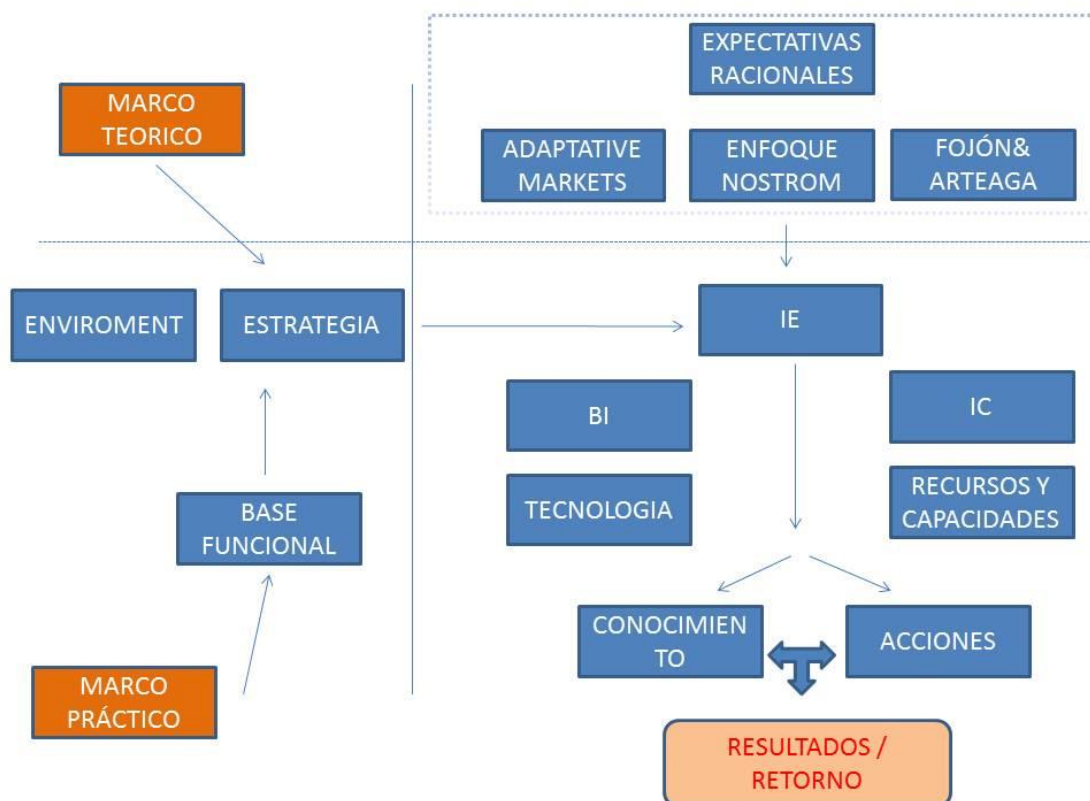
Aunque ampliamente rebatida, principalmente por no ser “capaz de explicar” todos los fenómenos económicos sucedidos desde que fue enunciada, sí que todavía es considerada una de las bases de la teoría económica actualmente, y será (utilizando distintos y novedosos enfoques y teorías), el “sustrato” sobre el que construiremos nuestro modelo de IE, en particular.

Realmente detrás del concepto “expectativas racionales”³²² subyacen otros relacionados con la capacidad de los agentes económicos de anticiparse a futuras situaciones económicas, con el *knowledge management*, la estrategia empresarial, la IE y otros que serán objetos de estudio en esta investigación.

³²² Conocida también como EMH: *Expectative Market Hypothesis*. Teoría de las expectativas racionales.

Además, como justificación formal a esta elección, tal y como se señala en numerosos tratados de macroeconomía (Blanchard, 2006)³²³, esta teoría constituye una hipótesis de trabajo para nuevas tendencias o líneas de pensamiento actuales como la nueva teoría del crecimiento de Romer y otras³²⁴

Figura 31



Esquema relaciones IE en el modelo propuesto. Fuente: Autor.

La IE en concreto pretende desarrollar métodos para identificar fuentes de información y para profundizar en el análisis, manejo y difusión de la

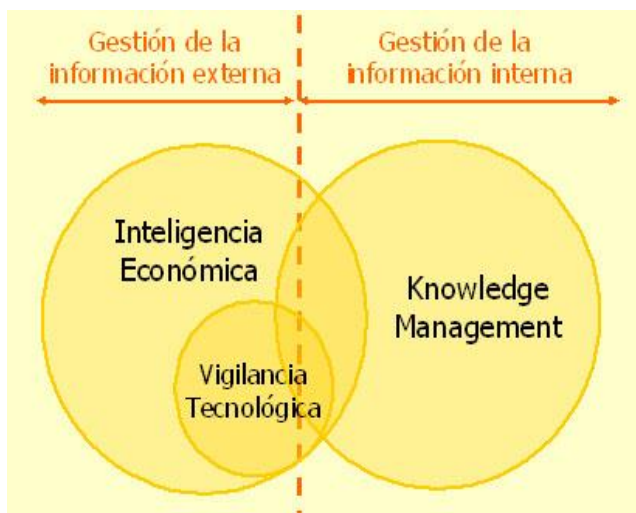
³²³ Op. Cit., BLANCHARD O., *Macroeconomía*, p. 6, Ed. Pearson&Prentice Hall, 2006: "actualmente la mayoría de los macroeconomistas utilizan la hipótesis de las expectativas racionales en la mayoría de los modelos que elaboran, y sus modelos de política macroeconómica [...]".

³²⁴ Ibídem p. 658.

información obtenida, que ha sido transformada en inteligencia para apoyar la toma de decisiones (dentro de una estrategia más general).

La IE cubre pues un marco de materias muy amplio que va desde aspectos legales a la vigilancia tecnológica del mercado.

Figura 32



Esquema de IE y KM. Fuente: Adaptación del autor.

Además cubre dos áreas principalmente, la de la gestión del conocimiento (una actividad que puede ser considerada se realiza dentro de la organización), y la de la Inteligencia Empresarial, o *business intelligence*, fuera de la organización, dos actividades pues con áreas de actuación y finalidades diferentes (CETISME, 2002).

Uno de los primeros requisitos a valorar para establecer una red, o capacidad o concepto nacional de inteligencia económica, como vector de seguridad en el posicionamiento global de España es encontrar el equilibrio entre los legítimos intereses competitivos de las empresas, traducibles en la necesidad de desarrollar capacidades sistemáticas de inteligencia empresarial de naturaleza individual (y competitiva) por parte de las grandes corporaciones o de agrupaciones sectoriales, y el interés de construir un concepto nacional de inteligencia económica que desarrolle, ante diferentes riesgos y oportunidades,

la posición global de la empresa española (en tanto como componente estratégico del bienestar social)³²⁵.

Y es el primer requisito porque, sobre todo en inteligencia económica, es necesario delimitar muy bien qué producción de inteligencia va a reforzar los legítimos intereses lucrativos de una compañía individual sujeta a las Leyes el mercado (lo que conocemos como un negocio competitivo) y qué porción de esa producción o esfuerzo se integra a su vez, como un estrato especializado de la *responsabilidad social corporativa*, en el esfuerzo del Estado en la creación de inteligencia económica para contribuir a la seguridad nacional.

Antes de este requisito, sin embargo, siendo tremendamente prudentes, y apelando al principio de utilidad de Taplin para la inteligencia³²⁶, quedaría considerar una reflexión que conviene hacerse de manera colectiva, entre todos los actores interesados: ¿es necesaria esa capacidad nacional de inteligencia económica? Evidentemente la respuesta es afirmativa.

Es decir, aprovechando la sinergia de capacidades internas de inteligencia de empresa con una estructura nacional de soporte en inteligencia económica, empresas españolas como BBVA, Santander, Inditex... llegarían mucho más "lejos", aumentarían su competencia y reforzarían su posicionamiento, y sobre todo obtendrían beneficios que podrían revertir en favor de la sociedad española.

Existen simultáneamente con las áreas señaladas también enfoques "simultáneos", y también complementarios, con los anteriores, como el de la Inteligencia Competitiva, que pueden considerarse incluso similares a la IE, pero que tratan temas relacionados con el mercado y competencia, áreas que

³²⁵ MONTERO GÓMEZ A. y MARTÍN RAMÍREZ J. (2008), Inteligencia económica como vector internacional de seguridad (DT) DT N° 18/2008 - 21/04/2008, Real Instituto Elcano, Madrid, disponible en: [URL: <http://www.realinsitutoelcano.org>].

³²⁶ W.L. Taplin (1989), "Six General Principles of Intelligence", *International Journal of Intelligence and Counterintelligence*, vol. 3, n° 4, pp.: 475–491.

no serán el objetivo primordial de nuestra investigación (por ahora). Posiblemente lo sean de niveles de análisis o de estudio derivados del anterior.

4.4. Estudio comparado de modelos jurídicos en relación con la IE y sus funciones.

La complejidad de los mercados que viene dada por la multitud de los participantes y del modo relativamente libre de interacción que promueven, así como del hecho que no obedecen normalmente a un diseño previo, nos impide confiar en un modelo teórico que pretenda explicar, mucho menos predecir, el funcionamiento de los mismos³²⁷.

Particularmente, la práctica universalidad de las instituciones existentes de intercambio del tipo de mercado llevó a Hayek a postular que este constituye en su sentido más amplio, una estructura establecida en base a un orden espontáneo.

Los modelos que hemos presentado en esta tesis son en ese aspecto imperfectas aproximaciones a una realidad realmente compleja. Los mercados sin embargo tienen un orden, según Hayek, en el sentido explicado en el primer volumen de *Derecho, Legislación y Libertad*³²⁸, pero de tal naturaleza que es imposible para la mente humana “explicarlos”.

Han de ser considerados, por lo tanto, desarrollados evolutivamente, a partir de la conjunción de actividades de muchas personas (que nunca pensaron en producir el orden que finalmente nació de ellas).

Pero de todo orden nace la regularidad, y aunque inicialmente el orden del mercado puede no nacer de objetivos previamente fijados sí que nace de una

³²⁷ FRANCÉS GÓMEZ P. (1999), *Derecho y las reglas del mercado*, Doxa2, p. 3 y ss. [URL: http://213.0.4.19/servlet/SirveObras/12826207572393734198846/cuaderno22/Doxa22_20.pdf].

³²⁸ HAYEK F. (1978), *Derecho, Legislación y Libertad*, Vol I, Normas y orden, Madrid, Unión Editorial, p.64.

cierta sumisión "a unas reglas generales". Si denominamos "cataláctico"³²⁹ a este juego de intercambio podemos afirmar que las reglas que lo hacen posible serán las reglas del juego "cataláctico". Cuando los primeros comerciantes del neolítico cruzaron el canal de la Mancha desde Britania hasta lo que hoy en día es Francia para intercambiar "[...] sus hachas de pedernal por comida, ámbar, o incluso vino, su designio no era servir a la gente más pudiente o conocida sino "obtener mayores ganancias para sí mismos"³³⁰.

Es importante determinar las reglas del juego de ese mercado, si algunas de estas son imprescindibles, que empíricamente podemos comprobar que lo son (¿alguien conoce un mercado sin reglas?...), y por lo tanto necesarias para conducir a la sociedad a su nivel óptimo de producción, podemos deducir que todas las personas podrían estar interesadas en el cumplimiento de unas normas que hacen posible la mejora y el desarrollo continuo de manera general.

Esta consideración es en realidad bastante profunda porque defender el carácter jurídico de las reglas de los mercados, cosa que no es un defensa muy meritoria creo yo (porque las reglas que regulan los mercados existen y son amplísimas hoy en día, tanto en la forma de leyes como de normas reglamentarias), es aceptar en cierto modo que la forma jurídica normativa es consustancial "a los mercados económicos".

Si aceptamos que la sociedad modela sus normas en función de su propia legislación básica y que tanto si vemos el mercado como el modo natural de la interacción económica, como si lo reducimos a una institución convencional, en ambas perspectivas existen argumentos para considerar a este como un ente sujeto al derecho, quizás con dos vertientes: una en la concepción de Hayek

³²⁹ HAYEK F. (1978), *Derecho, Legislación...*, p. 183, un término acuñado por Hayek proveniente de la palabra *katallattein*, del griego, que significa intercambiar pero que también tiene la connotación de "aceptar como amigo al enemigo".

³³⁰ HAYEK F. (1981), *Nuevos estudios en filosofía, economía, política e historia de las ideas*, Buenos Aires, Eudeba, p. 54.

más relacionada con un origen “histórico y social” y otra, la de la legislación, más centrada en la aproximación de Hayek de “producción legal ad hoc”, que estaría dirigido en este sentido por la “política” (para controlar así algunos aspectos del mercado y controlar sus posibles imperfecciones)³³¹.

Así pues mi aproximación jurídica al modelo de organización de IE será realizada inicialmente analizando los aspectos relacionados con el origen histórico social de la norma legal, quizás como es expresado por Favoreu³³²:

“Bajo el efecto del fenómeno de la constitucionalización, el centro de gravedad del orden jurídico se ha desplazado. Desde el siglo XIX, ese orden tuvo a la ley como eje esencial. A partir de fines del siglo XX, el eje es la Carta Fundamental. Hoy debe, en consecuencia, hablarse de principio de constitucionalidad, porque la Constitución no es ya más un Derecho de preámbulo ni otro de índole política, sino que verdadero Derecho”.

Posteriormente corresponde hacer un análisis del modelo de IE en función de la consideración que merecen las normas o reglamentos que cada uno de los países analizados elabora o acepta para modelar el sistema legal y económico en función de sus intereses, aspiraciones e ideas (legislativas, económicas y políticas, por supuesto). Sería esta pues la reglamentación “ad hoc” que los Estados-Nación utilizan para favorecer el flujo comercial, para ordenarlo y para protegerlo también de posibles competidores...

Tal y como se puede comprobar a nivel práctico, de manera general, y como una primera aproximación, podemos afirmar sin temor a errar que la influencia política, económica y social de EEUU, como superpotencia mundial, se deja ver en toda la regulación internacional a todos los niveles (y en múltiples materias y asuntos); es por ello que normalmente en Francia, a modo de ejemplo, es

³³¹ Utilizando del termino jurídico en relación a la capacidad de producir normas legales, HABERMAS J. (1988), ¿Cómo es posible la legitimidad por la vía de la legalidad?, en Doxa5, pp. 21-45.

³³² FAVOREU Louis Joseph, *La constitucionalización del derecho*, Rev. derecho (Valdivia), ago. 2001, vol.12, no.1, p.31-43. ISSN 0718-0950.

corriente escuchar, incluso a nivel institucional que: "Le paysage normatif international, est un jardin à l'anglaise [...]"³³³.

Aunque esta afirmación muestra una imagen del sistema regulador y por ende, de normalización internacional (que es el que estudiaremos), un tanto sesgada. La realidad no es en sí misma unívoca. Realmente, el sistema de normalización global está marcado por la presencia de diferentes normas en las que a priori el consenso es necesario y el acuerdo voluntario (al menos inicial y teóricamente), posiblemente unas de las más importantes son la ISO³³⁴, la CEI³³⁵ y la UIT³³⁶, y a nivel europeo la CEN³³⁷, la CENELEC³³⁸ y la ETSI³³⁹.

³³³ En otro orden de cosas, hemos visto como por ejemplo una empresa de cosméticos ha debido cambiar «une directive européenne sur les tests animaux lui tomber dessus» y ha sido "forzada" a repensar toda la cadena de producción de los anteriores en función de una directiva contraria.

³³⁴ ISO: Organización internacional de normalización. La ISO es una red de los institutos de normas nacionales de 164 países, sobre la base de un miembro por país, con una Secretaría Central en Ginebra (Suiza) que coordina el sistema.

³³⁵ La Comisión Electrotécnica Internacional (CEI o IEC por sus siglas en inglés, *International Electrotechnical Commission*) es una organización de normalización en los campos eléctrico, electrónico y tecnologías relacionadas. Numerosas normas se desarrollan conjuntamente con la ISO (normas ISO/IEC). La Comisión Electrotécnica Internacional (IEC) fue fundada en 1906, siguiendo una resolución aprobada en 1904 en el Congreso Internacional Eléctrico en San Luis Missouri.

³³⁶ La UIT es la primera editorial de tecnología, reglamentación y normalización de las telecomunicaciones

³³⁷ El Comité Europeo de Normalización (CEN), en francés *Comité Européen de Normalisation*, es una organización no lucrativa privada cuya misión es fomentar la economía europea en el negocio global, el bienestar de ciudadanos europeos y el medio ambiente proporcionando una infraestructura eficiente a las partes interesadas para el desarrollo, el mantenimiento y la distribución de sistemas estándares coherentes y de especificaciones.

³³⁸ CENELEC es responsable de la estandarización europea en las áreas de ingeniería eléctrica. Junto a la ETSI (telecomunicación) y al CEN (otras áreas técnicas), forma parte del sistema europeo de normalizaciones técnicas.

En este aspecto, la ISO, como estructura mundial más importante es un claro ejemplo del alcance e influencia que a nivel global se puede ejercer con este tema, constituyendo posiblemente esta organización una de las instituciones “económicas” más prestigiosas a nivel internacional (contando con más de 4.000 expertos participando en ella), y estando compuesta de 203 comités técnicos de normalización sobre diferentes temas y asuntos.

Su trabajo pretende dar respuesta también a nuevos campos, algunos de ellos directamente relacionados con los intereses de los ciudadanos. Es el caso de los relativos al turismo industrial, los coches eléctricos, *smart city*, servicios sanitarios proporcionados por quiroprácticos o biotecnología. Así pues, la normalización es una materia que se adapta a un mundo en constante cambio. Su objetivo es seguir dando respuesta a las nuevas necesidades, tanto a las relacionadas con el sector servicios como a las planteadas por la aparición de nuevas tecnologías o retos como el cambio climático, entre otras.

Un caso particular en referencia al fenómeno de la normalización es el de China. Pese a que este país no ha comenzado a tener responsabilidades en los organismos internacionales hasta 2004, este tiene la presidencia de más de treinta comités de la ISO, alrededor de un 6% del total. Cuando un puesto queda “desierto”, normalmente China presenta su candidatura; a partir de entonces su implicación en las estructuras jurídicas técnicas no hace sino crecer progresivamente como de hecho ocurre.

De manera paralela a este asunto, y relacionando el derecho, y la legislación, con la seguridad económica de los Estados-Nación (que es el punto clave del análisis realizado), podemos afirmar de manera inicial para comenzar nuestro estudio sobre el tema que la concreción normativa de ciertos aspectos relacionados con la seguridad nacional en el mundo contemporáneo tiene lugar tras la vertebración del nuevo Estado francés (a nivel práctico tras la Revolución que se produjo en 1789).

³³⁹ Organismo sin ánimo de lucro creado al objeto de disponer del foro adecuado para la elaboración de las normas de telecomunicación que faciliten la estandarización del sector, y por lo tanto el avance hacia el Mercado Único Europeo.

A nivel nacional, y en nuestra Constitución existen también (hoy en día) referencias a este tema, proclamando el Preámbulo de nuestra norma suprema el deseo de establecer la seguridad "en el uso de la soberanía".

A partir de entonces (finales del XVIII), los Estados-Nación, inicialmente (a través de Tratados y Acuerdos bilaterales), y posteriormente, las organizaciones internacionales, desarrollaron estas ideas transformándolas en normas más detalladas, y en organizaciones especializadas, que a nivel práctico las redactaban y las ponían en funcionamiento, respectivamente. En las siguientes líneas pues procederé a analizar la evolución normativa en países de nuestro entorno sobre este tema por considerarla de interés para el objeto de la tesis.

De manera general, si bien la creación de estructuras gubernamentales encargadas de la seguridad nacional se antedata al origen de la Edad Contemporánea, durante la Convención y el bonapartismo³⁴⁰, realmente no es hasta principios del siglo XX cuando las naciones empiezan a ser conscientes de la importancia de este asunto y de la necesidad de adecuación de la administración a esta circunstancia (Moreiro, 2007).

Sucesivamente profundizaré en el estudio de diferentes modelos jurídicos y de la relación existente con los anteriores al respecto de la organización y funciones de los sistemas de IE de cada una de las naciones estudiadas: Alemania, Reino Unido y Francia, respectivamente.

4.4.1. El caso alemán.

En particular, y para comenzar nuestro análisis, considero que aproximarse al estudio del derecho alemán en sus relaciones con la IE requiere realizar un acercamiento singular centrando nuestro estudio en dos aspectos fundamentalmente.

³⁴⁰ BELISSA M. (1998), "Fraternité Universelle et intérêt national (1713-1795)", París.

El primero de ellos es la determinación de la relación entre la noción de soberanía para un Estado (que por definición es federal) y la concepción de la IE. El segundo es la adecuación de la legislación existente, en lo que concierne a la economía y la promoción del desarrollo sostenible con la Norma fundamental: la Constitución federal.

Centrándonos sobre el concepto de soberanía, estimo que es importante considerar al Estado-Nación como el punto inicial del análisis jurídico sobre el tema ya que es esta la organización establecida para proteger los intereses nacionales, y en particular los relacionados con la protección de los intereses económicos de los ciudadanos.

Particularmente la concepción contemporánea de los Estados-Nación surge inicialmente con obras como el Leviatán de Hobbes, donde se define como misión del Estado soberano “procurar la seguridad del pueblo” en el más amplio sentido posible, donde esta es concebida como una obligación derivada de la Ley natural y de la ley internacional, y que no significa “simple preservación” sino también de la garantía que cada hombre disfrute “de toda otra cosa agradable” que adquiriera ara sí.

Acuña este autor una visión global “de dicha misión que se proyecta tanto en su vertiente interna (preservación de la paz social y de la prosperidad económica), cuyo ejemplo paradigmático sería la así llamada “Commonwealth”, como en su vertiente exterior, “defensa frente a la nación extranjera” (Moreiro, 2007).

Como hemos analizado en repetidas ocasiones en esta tesis, en el campo de la ciencia política y en la teoría general del Estado no es fácil encontrar un acuerdo general sobre el concepto de soberanía³⁴¹, y tampoco lo es particularmente en el caso particular de Alemania.

³⁴¹ Sobre la atención que ha merecido y sigue mereciendo esta idea en nuestro país, vid. el número 1/1998 de Fundamentos – Cuadernos Monográficos de Teoría del Estado, Derecho Público e Historia Constitucional, que lleva precisamente por título: “Soberanía y Constitución”, en el que se recogen diversos trabajos de distintos autores, constituyendo gran parte de ellos

De acuerdo con su formulación clásica, debida a Jean Bodin en el siglo XVI (*Los Seis Libros de la República*, 1576), la soberanía se corresponde con un "poder absoluto y permanente del Estado". Pero este concepto, lógicamente, hoy en día no identifica a ninguna entidad estatal conocida, ni tan siquiera a la(s) denominada(s) enfáticamente "Superpotencia(s)". A estas alturas de la historia es difícil negar que las interdependencias entre los Estados sean cada vez mayores³⁴².

A esta dificultad de definición se ha de añadir además el empleo no unívoco del concepto "soberanía". Hay, al menos, que distinguir como hemos visto, entre dos acepciones o conceptos diferentes, las llamadas soberanía exterior o jurídico-internacional y soberanía interior o jurídico-pública del Estado.³⁴³

En particular este asunto adquiere especial importancia a lo largo del quizás complicado desarrollo del Estado alemán desde la fundación del Imperio en 1871, en la idea de que el mismo solo podía ser organizado como "Estado federal", y no de otro modo.

Las dificultades para reconocer virtualidad al concepto de "soberanía" aumentan aún más si, como así sucede, a tenor de lo dicho, no queda otro remedio que aceptar que en un Estado políticamente descentralizado la "calidad" de la soberanía del Estado central o Federación y la de los Estados miembros o *Länder* es muy posiblemente "diferente" (Arroyo Gil, 2012).

una buena muestra de la dificultad de encontrar un concepto unívoco acerca de lo que se haya de entender hoy en día por "soberanía".

³⁴² ARROYO GIL (2012), Tesis doctoral: *"El orden federal alemán en los albores del siglo XXI; Un estudio jurídico-constitucional del federalismo alemán desde una perspectiva competencial e institucional"*, Universidad Autónoma de Madrid, UAM, Madrid.

³⁴³ MÜNCH I. von: *Staatsrecht I...*, p. 204; ZIPPELIUS, R.: *Allgemeine Staatslehre...*, pp. 67 ss., en relación con la soberanía exterior señala que hoy "el modelo de los Estados como sistemas "cerrados" de derechos soberanos se ha visto diluido en un modelo de interdependencias y de cooperación internacional de los Estados que tampoco retrocede ante los derechos soberanos de los mismos."

La carencia de soberanía por parte de éstos en el ámbito de las relaciones internacionales bastaría para negar su cualidad estatal. Porque o bien en el Estado federal la Federación y los *Länder* son Estados de diferente rango (aquella, con poder soberano pleno, valga la redundancia; éstos, con poder soberano limitado, lo que no dejaría de ser una *contraditio in terminis*) o bien porque el criterio de la soberanía no ofrece ninguna medida válida para valorar la cualidad estatal de los Estados miembros en un Estado compuesto³⁴⁴. Ambas alternativas generan dudas y añaden, en todo caso, un motivo más a favor de la crítica al concepto de soberanía.³⁴⁵

La soberanía "exterior" de la República Federal de Alemania frente a terceros Estados, que es la base de conceptual sobre la que desarrollamos la idea que propugnamos en la relación al carácter, fundamentalmente estatal y exterior, de la IE, es una categoría de derecho internacional que solo tiene relevancia práctica por razones jurídico competenciales para la Federación, ya que las competencias en materia de poder exterior están, en gran medida, concentradas en sus manos³⁴⁶.

En el Estado Alemán la soberanía "interior", que se refiere a la superioridad (*Zu-Höchst-Sein*) del poder público sobre las fuerzas sociales no estatales y que, como tal, no es ninguna categoría de derecho público, y es predicable por

³⁴⁴ Un Estado federal se caracteriza por ser una unión jurídica pública de Estados (*staatsrechtliche Staatenverbindung*), que se traduce, como ya hemos visto, en la posesión por cada uno de ellos de una serie de distintivos estatales: pueblo estatal (*Staatsvolk*), territorio estatal.

³⁴⁵ SCHMITT C.: *Verfassungslehre*, Duncker&Humblot, Berlin, 3.ª ed. 1928, reimp. 1957, pp. 363 ss., se manifiesta en un sentido semejante al considerar la cuestión sobre el *ius ad bellum* como la determinante en relación con el criterio de la soberanía. En su opinión, en la medida en que de la Constitución común se derive jurídicamente la renuncia de los miembros de la Unión de Estados a su derecho a la autodefensa de manera autónoma, solo la Federación puede ser considerada sujeto jurídico soberano.

³⁴⁶ Como veremos en su momento, en el ámbito de la Unión Europea, la reforma constitucional de 2006 ha supuesto un incremento de las facultades de intervención de los *Länder*, sin que ello desmerezca lo apuntado en el texto principal.

igual de todos los detentadores de poder público (Federación, *Länder* y municipios).

Concluyendo de manera parcial sobre este tema, el criterio de la soberanía, en su vertiente exterior o interior, ni es apto para afirmar ni para negar la cualidad estatal y exterior de los *Länder*³⁴⁷. Se trata, más bien, de un concepto que, según su significado, tiene su patria en el Derecho internacional o en la teoría general del Derecho; por el contrario, la cuestión de la cualidad estatal de los *Länder* se desenvuelve en el ámbito del derecho constitucional federal; a tal efecto, la afirmación de la cualidad estatal de los *Länder* es conforme a la Ley Fundamental de Bonn, sin que este postulado de derecho constitucional interno pueda verse frustrado en razón de medidas externas a la Constitución misma.

Tanto la Constitución imperial de 1871 como, sobre todo, la Constitución de Weimar de 1919, se habían basado en una presunción competencial básica a favor de los *Länder*, si bien no llegaron nunca a formularla expresamente, como ahora se hace en el art. 30 GG. El proyecto constitucional del Lago Herrenchiem, inspirado claramente en el modelo de la Constitución de Weimar, aceptó como principio elemental de la estructura de reparto del poder público el tradicional sistema alemán de "desdoblamiento y separación de competencias" entre las de carácter legislativo y aquéllas otras de naturaleza administrativa.

Como afirmamos en esta tesis, la unificación en Alemania, y en Italia, afectó negativamente al "sistema no discriminatorio" de relaciones comerciales europeo, puesto que ambos países deseaban consolidar su unidad nacional

³⁴⁷ Tampoco JERUSALEM F. W.: "*Die Staatsidee des Föderalismus*", *Recht und Staat*, 142-143, Verlag J. C. B. Mohr, (Paul Siebeck), Tübingen, 1949, pp. 26 ss. y 54, considera el concepto de soberanía válido para caracterizar al Estado federal, al contrario de lo que sucede en el Estado central, en el que el criterio de la soberanía vendría a destacar la independencia de aquél hacia fuera, mientras que hacia dentro no tolera junto a él ningún titular autónomo de funciones públicas. En todo caso, los Estados miembros de un Estado federal tienen autonomía, pero nunca son soberanos. De igual manera, la medida de la nación soberana tampoco es aplicable en el Estado federal, sino que tiene como condición al Estado central.

recién conseguida aumentando los obstáculos arancelarios externos (Trebilcock y Howse, 1995). Un asunto que, en parte, hoy en día cambiado.

El proyecto del Lago Herrenchiem al que aludimos sirvió en su día como propuesta indiscutida y tuvo una influencia decisiva en el trabajo de los diputados alemanes. Esta orientación de Weimar se vio fortalecida dada la procedencia de muchos de los miembros de la Comisión sobre distribución competencial de la Convención constitucional (antiguos funcionarios ministeriales del *Reich* y del Ministerio del Interior, así como de la Administración interna bávara).

Por ello, no es aventurado admitir que, dado el reconocimiento en la época de Weimar de la presencia de un principio no escrito de competencias enumeradas y, por ello, limitadas del *Reich* y, *a sensu contrario*, la presunción de la existencia de una competencia –residual general de carácter formal de los *Länder*–, el vigente art. 30 GG encuentra aquí sus antecedentes más inmediatos.

De acuerdo con este art. 30 GG, los *Länder* disponen de una competencia general de carácter residual, mientras que la Federación, por el contrario, únicamente puede ejercer aquellas facultades que tenga expresamente atribuidas en la propia Ley Fundamental o en virtud de ella (competencias tasadas). ¿De quién es pues competencia la enumeración de funciones relacionadas con la IE?

Para responder a esa pregunta la anterior afirmación nos puede llamar a engaño pues, como veremos más adelante, al igual que sucedía ya en la República de Weimar, la mayor parte de las competencias en el ámbito de la legislación se encuentran atribuidas también ahora a la Federación, expresamente o por medio de cláusulas constitucionales abiertas que han sido interpretadas de manera muy generosa por los órganos centrales competentes, con la aquiescencia del Tribunal Constitucional Federal. Es ésta precisamente la nota más característica del proceso centralizador del federalismo alemán a la que ya se hizo referencia en otro lugar.

Constituye este asunto una característica del Estado alemán no muy conocida fuera de sus fronteras y que tiene una influencia directa en los asuntos relacionados con la IE. También el hecho de que esta disciplina se ve muy influenciada por ideas como las de Taylor, Weber y otros, que están muy presentes, desde mi punto de vista, en el pensamiento de una parte de la sociedad alemana (tal y como se propone en esta tesis...).

Particularmente aun siendo no muy grande la enumeración constitucional de las leyes federales necesitadas del asentimiento obligatorio del Consejo Federal para poder ser aprobadas, lo cierto es que en la práctica legislativa ese número se ha visto netamente incrementado, como consecuencia, en buena medida, de la interpretación extensiva que se ha realizado de determinados preceptos constitucionales, amparada, en parte, por la propia jurisprudencia constitucional.

Aunque dentro de esta serie de preceptos generales existen algunas "excepciones" que son importantes para determinar el posible alcance de la legislación alemana en los asuntos relacionados con la IE, y en particular, por ejemplo, en la posible importancia que estas singularidades han tenido en diversas negociaciones internacionales, y en concreto en las mantenidas con organismos como la UE.

Por ello, particularmente, y aunque la dirección de las negociaciones en el Consejo o en los distintos organismos deliberativos de la Comisión Europea corresponde al Gobierno Federal, éste, en caso de ser requerido para ello, puede dejar participar en tales negociaciones a representantes de los *Länder*, en la medida en que el Consejo Federal tuviera que participar en las correspondientes medidas a nivel nacional, los *Länder* fueran competentes a nivel interno o sus intereses se vieran afectados³⁴⁸.

³⁴⁸ Finalmente, cuando el proyecto comunitario afecte de manera esencial a las facultades legislativas exclusivas de los *Länder* en los terrenos de la enseñanza, la cultura o la radiodifusión, el ejercicio de los derechos que le corresponden a la República Federal de Alemania como Estado miembro de la Unión Europea será transferido por la Federación a un representante de los *Länder* nombrado por el *Bundesrat*, sin perjuicio de que el ejercicio de

Este sistema dota de cierta flexibilidad a la acción exterior económica del gobierno, y vertebra la relación institucional alemana con otras naciones u organismos internacionales. Derivado del anterior, la organización del sistema de IE alemán basa su capacidad en la doble acción del Estado y de los Länder que suman esfuerzos complementarios en beneficio de la sociedad alemana (“Die deutsche volke”). Teóricamente, y a diferencia de España, a mi pesar, el modelo federal contribuye a reforzar la imagen de Alemania y a nivel práctico contribuye a vigorizar el papel en el mundo de esta importante Nación europea.

Centrando la segunda parte de nuestro análisis en el estudio sucesivo de las leyes fundamentales relacionadas con la economía en general, y la IE en particular, y de las normas y reglamentos que derivan de estas, la Constitución alemana establece que: “[...] *Las leyes federales que den lugar a obligaciones de los Länder de producción de prestaciones monetarias, prestaciones evaluables económicamente o prestaciones de servicios equivalentes frente a terceros y que sean ejecutadas por los Länder como asunto propio o por encomienda de la Federación de acuerdo con el apartado 3 frase 2ª, precisan del asentimiento del Consejo Federal cuando de ello se deriven costes que tengan que ser soportados por los Länder*”.³⁴⁹

En relación al modelo de financiación federal, y si bien uno de los objetivos básicos de la reforma constitucional de 2006 fue reducir al máximo los supuestos de financiación mixta (a fin de evitar la confusión de responsabilidades entre la Federación y los *Länder*), las notorias diferencias estructurales entre éstos, tanto desde un punto de vista económico como político social, hizo aconsejable el mantenimiento (aunque modificado, en su caso) de determinadas tareas comunes y ayudas financieras que posibilitaran

tales derechos se realice con participación del Gobierno Federal y de acuerdo con él, quedando garantizada, a este respecto, la responsabilidad de la Federación por el conjunto del Estado (art. 23.6 GG).

³⁴⁹ Modificación del art. 104a.4 GG, de acuerdo con cuya nueva redacción mantiene determinadas competencias en el ámbito estatal.

una paulatina reducción de esos desequilibrios (hasta llegar a su completa desaparición).

En este sentido, el art. 104b GG1135, que viene a sustituir y completar la regulación prevista en el antiguo art. 104a.4 GG, mantiene, en su apartado 1, la competencia de la Federación, en la medida en que la Ley Fundamental le haya conferido facultades legislativas a tal efecto, de conceder *“ayudas financieras para inversiones especialmente significativas de los Länder y de los municipios (o asociaciones de municipios), que sean imprescindibles para:*

- 1. la defensa frente a una alteración de la estabilidad económica global;*
- 2. la compensación de capacidades económicas desiguales en el territorio federal; o*
- 3. el fomento del crecimiento económico.”*

Este tercer aspecto es quizás el más relevante para nuestro estudio, pues derivado de esta consideración la Federación mantiene por Ley estas tres atribuciones que son esenciales para el desarrollo de una arquitectura de IE apropiada y para la coordinación de esfuerzos a la que aludíamos en el párrafo anterior.

Si analizamos la reforma Constitucional de 2009 en relación con diferentes asuntos con implicaciones en el campo de la IE, y aunque aún es quizás demasiado pronto para poder establecer un balance contrastado de la anterior en relación en particular a las relaciones financieras y económicas, en tanto en cuanto el tiempo transcurrido desde su entrada en vigor no permite extraer ninguna opinión concluyente respecto de la consecución de los objetivos que con la misma se pretendían alcanzar, sí resulta posible realizar, al menos, una sucinta valoración global de la misma, a la luz del contenido de las modificaciones introducidas en el texto de la Ley Fundamental.

Así, en primer lugar, conviene destacar algo que ya ha sido señalado con anterioridad, a saber, que el alcance mismo de la última reforma es, más bien,

modesto, dado que los aspectos más conflictivos apenas si han sido tratados en esta norma...

De esta forma, la financiación de los *Länder* seguirá dependiendo (en mayor medida, incluso, que la de los municipios) de los rendimientos fiscales procedentes de los impuestos que regula legislativamente la Federación. En realidad lo que está en juego en relación a este asunto es la unidad de mercado, y en particular con otros aspectos relacionados con la homogeneidad fiscal, asuntos con los que Alemania, y España, deben de ser cuidadosos ya que aunque los asuntos que analizamos tengan una vertiente exterior es indudable que los aspectos internos son la base sobre la que promover el desarrollo económico sostenible.

Una situación como ésta ofrece, en este aspecto en concreto, una imagen un tanto borrosa de la calidad de la autonomía constitucional de los *Länder* frente a la Federación. Y es que, aún sin permitir abiertamente la competencia fiscal entre las distintas partes integrantes del territorio federal, en tanto que ello podría suponer un riesgo cierto para la unidad de mercado, entre cuyas manifestaciones más evidentes se encuentra la homogeneidad fiscal, sí que parece posible asumir un mayor grado de descentralización si sigue habiendo uniformidad entre los ingresos y los gastos públicos (Arroyo Gil, 2012).

Además, desde el punto de vista del principio “comprensivo” (en el sentido holístico) de la IE también resulta, más que aconsejable, necesario que exista una clara conexión entre quien realiza los gastos (en educación, sanidad, obras públicas, etc.) y quien ha de obtener los ingresos necesarios para sufragarlos, pues solo así los ciudadanos se encontrarán en condiciones de atribuir las responsabilidades que verdaderamente correspondan a cada una de las partes.

Por otra parte, y por lo que se refiere ya al núcleo central de la reforma, la fijación de una prohibición constitucional de “contraer créditos” y, en consecuencia, de asumir ilimitadamente endeudamientos por parte de la Federación, y de los *Länder*, tampoco parece existir unanimidad entre la

doctrina en torno a la bondad de esta medida que es fundamental para consagrar la unidad de mercado.

Aunque los argumentos que esgrimen los partidarios de una y otra postura no son, en absoluto, despreciables, la coyuntura económico-financiera actual parece que se inclina por dar la razón a quien defiende que el establecimiento de un límite fijo en la Constitución federal a la capacidad de endeudamiento de la Federación y los *Länder* supone una barrera excesivamente rígida a la libertad de decisión política de aquélla y de éstos.

Más allá de estas consideraciones, tal limitación podría entenderse también como el intento de consagrar constitucionalmente una determinada visión de la política económica que, a todas luces, amén de resultar un tanto pretenciosa (pues la historia se encarga de enseñarnos, una y otra vez, que los axiomas económicos precisan de revisión constante), podría suponer además una rémora para quienes desde una concepción diferente de aquélla, llegado el momento, ocupan la responsabilidad de gobierno.

Entre las críticas más contundentes a esta nueva regulación constitucional del endeudamiento se encuentra el llamamiento que en mayo de 2009 hicieron, bajo el título "“El freno al endeudamiento pone en riesgo la estabilidad de la economía global y el futuro de nuestros niños”, más de 60 catedráticos de universidad, a los que se sumaron más de 150 firmas procedentes del ámbito científico (vid.: http://www.boeckler.de/pdf/imk_appell_schuldenbremse.pdf).

Nihil obstat al resto de los asuntos incluidos en la nueva reforma Constitucional realizada en relación con la IE en particular, y la economía en general, que sinceramente creo proporcionan un marco estratégico de actuación para:

- 1) La creación de un procedimiento tendente a evitar las situaciones de emergencia presupuestaria, con la puesta en funcionamiento del llamado Consejo de Estabilidad (algo parecido a lo que hemos hecho en España).

- 2) La mejora y fortalecimiento de los mecanismos de cooperación de la Federación y los *Länder* (particularmente en los asuntos relacionados con el ámbito de la Tecnología de la Información).

En definitiva, y a la vista de las observaciones realizadas, solo cabe concluir que la modificación de la Ley Fundamental de 2009, en cierto modo, al igual que sucedió con la anterior de 2006, no ha podido satisfacer todas las expectativas que en torno a la misma se habían creado, y aunque el modelo legislativo federal en relación con la IE sigue siendo totalmente viable, no cabe duda que podremos ver nuevas reformas en el futuro cercano.

Continuando nuestro razonamiento y centrándonos en el modo en el que la ley fundamental ha sido desarrollada legislativamente en otros reglamentos o normas de menor nivel, y en concreto en relación al alcance económico de la elaboración de pautas de “bajo nivel”, la norma, para los alemanes esta es concebida principalmente como un instrumento de desarrollo industrial.

Este país desde mi punto de vista está particularmente bien posicionado al respecto del desarrollo en lo que concierne la Ley y el derecho.

Del lado normativo, el DIN (Deutsches Institut für Normung), que está particularmente dirigido por la industria, desarrolla una intensa acción internacional que se ve plasmada en numerosos acuerdos, como en concreto el que tiene con China (país con el que posee un partenariado estratégico y que posiblemente ya en 2030 podría ser la primera potencia económica mundial) una actividad bilateral muy intensa que alcanza otros campos como el desarrollo de patentes, el desarrollo de los combustibles futuros...y otras.

El director del DIN ha afirmado en visitas al extranjero: “Standardisierung ist Teil und der Ruf des "Made in Deutschland" über die internationale Zusammenarbeit, Informationsbeschaffung, um Einfluss in Task Forces der

europäischen und internationalen auszuüben (kurze alle Aspekte der Business Intelligence!)...³⁵⁰.

Según el DIN³⁵¹ alemán, el impacto financiero de la normalización se acerca al 1% del PIB de este país. Si como sabemos este se acerca a los 2.645.000 millones de €, podemos fácilmente deducir que esta cantidad se aproxima a la nada desdeñable cifra de los 26.450 millones de Euros.

En la actualidad 160 países a nivel mundial permanecen unidos a la ISO, que con más de un millón de certificados ISO 9001 está en vigor en 174 países a lo largo de todo el mundo, entre los que se encuentra Alemania.

Podríamos inferir de esta cifra sorprendente que tenemos “gran parte del problema de la normalización internacional resuelto”, ello sería cierto si no tuviéramos que considerar también que, en cierto modo, los efectos de la normalización no son siempre positivos, pues como algunos autores afirman la normalización implica en sí misma un cierto “proteccionismo”...

Igualmente podríamos pensar que un país orientado a las exportaciones y fuertemente competitivo como Alemania tiene “un fuerte interés en el libre comercio”. Sin embargo, es igualmente claro que los otros países que se benefician menos del comercio internacional pueden tener interés “en protegerse de la dura competencia existente en el mercado mundial [...]”.

En realidad, y a pesar de la retórica del párrafo anterior, Alemania considero finalmente que es un país posiblemente “altamente proteccionista en áreas tales como el carbón, el acero, la construcción de barcos y la agricultura”³⁵².

³⁵⁰ REVEL C. (2013), “Developer...”p. 24. Trad. al español: “[...] La estandarización es parte de la reputación de la cooperación económica “Made in Germany” internacional, así como la recopilación de información e inteligencia y la influencia ejercida por esta es evidente en todos los grupos de trabajo europeos.”

³⁵¹ REVEL C. (2013), “Developer...”p. 14.

³⁵² Fertilidad nacional, Estado-nación y sistema económico mundial, Kampeter, Werner, Nueva Sociedad NRO.137 Mayo-Junio 1995 , pp. 94-119

No es una casualidad accidente que la OCDE, el GATT y UNCTAD hayan venido señalando año tras año el creciente proteccionismo de los países desarrollados, entre los que se incluye Alemania sin duda.

Singularmente, la normalización tiene en Alemania dos vertientes, una es la derivada de su concepción como Estado-Nación y otra como miembro (“distinguido” como sabemos) de la UE.

Una vez hecha una valoración de la primera, sucesivamente, y centrando el análisis en Europa, podemos hacer algunas breves consideraciones sobre la capacidad de influencia en general que la UE tiene en las actividades de normalización a nivel mundial.

Un 60% de los comités técnicos de la ISO son dirigidos por europeos, entre los cuales cerca del 20% son alemanes. Los europeos, y los alemanes, pueden “[...] tener así una capacidad de influencia superior que su peso económico” (como afirma el informe Revel). Esto es debido en gran parte a que la ISO es una organización de origen netamente europeo.

Como conclusión general a lo estudiado podemos deducir que cada Nación muestra su peso económico relativo consiguiendo influencia y capacidad de decisión en estas organizaciones internacionales. No es una casualidad que la ISO no haya sido admitida nunca como institución observadora del acuerdo OTC de la OMC (esto ha sido debido en gran parte a la oposición de los EEUU); de hecho solamente el 40% de las normas CEN vienen de normas ISO, y por el contrario, el 80% de las normas CENELEC vienen de normas CEI.

En ese sentido Alemania posiblemente sea una de las Naciones más poderosas del mundo y con una estructura de IE organizada y adaptada para ello, con un modelo de IE mixto (público y privado), descentralizado y en continuo crecimiento y adaptándose continuamente al mercado global.

4.4.2. El modelo inglés (o anglosajón).

Prosiguiendo con nuestro análisis jurídico, y volviendo a los asuntos relacionados con la concepción de la soberanía y de la seguridad nacional,

podemos afirmar sin temor a errar que el verdadero hito de la concepción actual de la sociedad que anima a la institucionalización de las actividades relacionadas con la seguridad nacional, y por ende con la seguridad económica, es la redacción de la Constitución de los Estados Unidos de Norteamérica, donde explícitamente se establecen los fines del Estado: "...formar una Unión más perfecta, establecer la justicia, afianzar la tranquilidad interior, proveer la defensa común, promover el bienestar general y asegurar para nosotros mismos y para nuestros descendientes los beneficios de la libertad".

Reproduzco en este sentido la versión que recoge el estudio de Cascajo Castro y otros³⁵³ considerando además que dichas finalidades mantienen actualmente en la "National Security Strategy"³⁵⁴ de los EEUU. La aportación del pensamiento constitucional americano, muy bien expresada en obras como *El Federalista*³⁵⁵ es básica para nuestro estudio por tres motivos: En primer lugar

³⁵³ CASCAJO CASTRO J.L. y GARCÍA ÁLVAREZ M.B., (1991) "*Constituciones extranjeras contemporáneas*", (2ª Ed.), Madrid, p.64.

³⁵⁴ Véase, inter alia, el comienzo de la redacción de este documento, en donde el or entonces Presidente de los EEUU afirmaba: "...This strategy reflects our most solemn obligation to protect the security of the American people".

³⁵⁵ *El Federalista*, o *The Federalist Papers*, es una serie de ochenta y cinco artículos escritos entre octubre de 1787 y mayo de 1788. Los ensayos fueron publicados simultáneamente en varios periódicos del Estado de Nueva York, en forma anónima, bajo el seudónimo de *Publius*. *El Federalista* se escribió y publicó para incitar a los ciudadanos de Nueva York a ratificar la Constitución de los Estados Unidos, que había sido redactada en Filadelfia durante el verano de 1787. Al urgir la adopción de la Constitución por encima de los *Artículos de Confederación* ya existentes, los textos explican ciertas disposiciones de la Constitución en detalle. Por esta razón, *El Federalista* se utiliza a menudo hoy para ayudar a interpretar las intenciones de quienes redactaron la Constitución de los Estados Unidos. Desde la fecha de su publicación se les ha considerado como los más perfectos comentarios existentes sobre el significado y la naturaleza de la Constitución de los Estados Unidos. Así, Thomas Jefferson, por ejemplo, creía que representaban "la opinión general de los que la redactaron y de los que aceptaron la Constitución de los Estados Unidos, en asuntos relativos a su genuino significado". Sin embargo, resulta aún más reveladora la estimación de Jefferson en otro contexto: a saber, él creía que era "el mejor comentario sobre los principios de gobierno que se haya escrito jamás".

por la orientación de la Constitución americana, centrada en la promoción de valores universales en consonancia con la promoción del desarrollo económico, en segundo lugar, por la importancia que se concede al Poder Judicial en la anterior, y, más aún, al diseño institucional de este, y finalmente, por los motivos por los que Hamilton, Madison y Jay creen que es fundamental contar con un sistema de control de la constitucionalidad de las leyes – *judicial review of legislation* – (y que tan bien se expresan en esa obra)³⁵⁶, y que tantos réditos positivos puede dar en el campo de la IE.

Quisiera hacer una aclaración al respecto del estudio realizado, si bien el autor ha profundizado en este asunto e indagado (prácticamente por primera vez en España), en el estudio que a continuación presento, considero que es evidente, que hoy en día todavía no existe ningún manual de derecho e IE al uso (como por ejemplo pueden existir en relación a otras materias derivadas de la “actividad jurídica estatal”: la gestión administrativa, la gestión económica o la administración militar...).

La IE es una actividad compleja *per se*, la colección legislativa que debe ser analizada para profundizar en su estudio abarca múltiples campos como veremos, en particular los relacionados con la seguridad nacional y la inteligencia, y la aproximación al asunto ha de ser siempre global (en un sentido como diría mi amigo anglosajón “*comprehensive*”).

A mbas citadas en Liggio, L., “The Life and Works of Thomas Jefferson”, en *The Locke Luminary* Vol. II, N ° 1 (Summer 1999). Fue quizás George Washington el que mejor fijó su lugar entre los clásicos al escribir que “merecía la atención de la posteridad porque ahí se analizan francamente los principios de la libertad y los tópicos del gobierno que resultarán siempre de interés para la humanidad, mientras el hombre esté relacionado en la sociedad civil”. Para este y otros comentarios por eruditos y estadistas respecto de *El Federalista* ver Dietze, G. *The Federalist: A Classic on Federalism and Free Government*, John Hopkins Press, Baltimore, 1960, Capítulo 1.

³⁵⁶ GARCIA GARCIA, José Francisco. Tres aportes fundamentales del Federalista a la teoría constitucional moderna, *Rev. Derecho (Valdivia)*, jul. 2007, vol.20, no.1, p.39-59. ISSN 0718-0950.

En ese sentido, analizar la arquitectura establecida para el sistema de inteligencia económica de Reino Unido requiere retroceder en el tiempo y analizar las vicisitudes que han sufrido diversas instituciones, como por ejemplo el conocido *British council of Imperial defense*, al que algunos sitúan, desde mi punto de vista, de manera parcialmente acertada, como uno de los primeros organismos primigenios en los que se desarrollaron actividades de IE.

En particular, y analizando la evolución del asunto en Reino Unido, es de todos conocido que esta Nación estuvo la primera mitad del Siglo XX en el medio de un "*far-flung maritime empire*" envuelto en numerosos problemas (y "responsabilidades") aunque con una capacidad de influencia sobre el resto de la economía mundial que se considera fue notable³⁵⁷.

Durante este período, no sólo tuvo que enfrentarse a distintos adversarios en muchos conflictos de baja intensidad, o importancia, situados en la periferia de sus "Dominions", sino que también tuvo que hacer frente a dos guerras mundiales que requirieron la movilización de todos los recursos del Estado, y en gran medida, de todo el "patrimonio" del así llamado Imperio para lograr la victoria.

Mantener la organización y la fuerza adecuada eran pues requisitos básicos para la defensa de Reino Unido, y por lo tanto podían ser consideradas como obligaciones fundamentales para el Estado. Estas ideas fueron la base, y el instrumento fundamental, de los cambios institucionales que se produjeron en la administración y el gobierno británico en aquellos años³⁵⁸.

Durante esta época este fue un motivo de preocupación tanto para el poder metropolitano como subsidiariamente los territorios autónomos del Imperio.

³⁵⁷ "This paper derives from research for a project on the British Cabinet committee system funded under the Economic and Social Research Council's Whitehall Programme. I am grateful to the ESRC, award no. L124251002".

³⁵⁸ Catterall, P P and C Brady (forthcoming), 'Cabinet Committees in British Governance', *Public Policy* and *Administration*.

Como reacción a esta situación, desde el último decenio del siglo XIX, numerosas figuras (como las de Sir Charles Dilke), habían abogado por una reorganización de la administración militar y por la creación de un “Ministerio de Defensa”.

Por aquel entonces, a finales del Siglo XX, las autoridades británicas recibieron distintas recomendaciones de la así llamada 1890 Hartington Commission. Básicamente este grupo de expertos proponía, con la finalidad de resolver las carencias planteadas al respecto de la organización de la administración militar, la creación de una comisión que tuviera la necesaria autoridad de coordinación sobre las fuerzas terrestres y navales británicas, estando esta presidida por el primer ministro (Johnson, 1960).

Sin embargo estas, en principio razonables ideas, no fueron “seguidas” por los dirigentes nacionales (pues existieron por entonces grandes disensiones sobre la idoneidad de tales organizaciones), y que finalmente desembocaron en una nueva, en parte, organización de la administración del Estado.

Realmente, el Cabinet Defense Committee, otra institución creada en 1895 no tenía ningún tipo de relación con el Cabinet o los distintos Ministros, y probó ser una institución absolutamente inadecuada. (Mackay, 1985).

Después de la así llamada Guerra de los Boers, Balfour, que llegó a ser Primer Ministro en 1902, con un cierto afán reformista, y siguiendo las pautas marcadas por dos ministros, Broderick and Selborne, procuró reemplazar al CDC por otra institución más eficaz. El así llamado Defence Committee sucedió a la anterior y adquirió en Noviembre de 1902 una nueva organización y cometidos más adaptados a las necesidades apreciadas.

Esta circunstancia había sido rechazada en el pasado por Balfour un gran número de veces. Sin embargo, por entonces, mientras se dudaba de la capacidad de creación de un Ministerio de defensa que pudiera coordinar a los

diferentes servicios (Otte, 1999), se consideraba era necesario avanzar en las reformas emprendidas años atrás. Tal y como el *Esher report* afirmaba³⁵⁹:

“Under our political institutions, based on the authority of a Parliament with traditions like ours, no body of experts, however highly trained and qualified, would carry sufficient weight and authority to give practical effect to their conclusions, unless the Prime Minister, in whom governing power is vested, were present at their deliberations, and personally committed to their policy (Esher, 1904)”.

En 1903 este DC pasó a ser presidido por el Primer Ministro, y adquirió el nombre de CID (Committee of Imperial Defence), una, por cierto, acepción ampliamente divulgada y reproducida en los libros de historia.

Un año más tarde a resultas de las recomendaciones de otro nuevo grupo de expertos, el llamado *Esher Committee*, el CID fue dotado de un secretariado que pasó a ser llamado “la Cabinet Office”.

Realmente el CID fue una institución con una organización y cometidos variables. Estaba eso sí dirigida por el Primer Ministro, y en sus reuniones solían participar un gran número de funcionarios organizados en distintos comités con funciones *ad-hoc* concretas.³⁶⁰

En principio creado para coordinar la política de defensa, sin ser un Ministerio de defensa como lo conocemos hoy en día, esta institución asumió, a falta de otra/s, un rol de coordinación entre distintos departamentos, en particular con el Foreign Office.

³⁵⁹ ESHER Lord (1904), *Report of the War Office (Reconstitution) Committee*, Cd 1943.

³⁶⁰ HANKEY Sir Maurice (1937), letter to C T te Water, 29 May, PRO: CAB 21/472.

Para asegurar que finalmente la capacidad de decisión del Cabinet era preservada³⁶¹, inicialmente el CID solo tuvo poderes de asesoramiento. Sin embargo, a nivel fáctico, en la gran mayoría de los casos, sus recomendaciones eran aprobadas sin requerir la aprobación del Cabinet, la llamada “oficial approval”³⁶²

Como sus funciones estaban pues centradas en el asesoramiento y la conducción de la campaña; su carácter asesor era posiblemente totalmente ineficaz cuando se rompían las hostilidades, y cuando existía la necesidad de contar con otro tipo de órganos de decisión más centrados en la acción que en la discusión y/o en las ideas.

Así pues se trataba este de un organismo asesor que funcionaba muy bien en tiempo de paz, cuando la autoridad seguía residiendo en los distintos departamentos, y la coordinación no estaba centrada paradójicamente en la conducción de la guerra: “This ensured not only flexibility, but also its acceptability to ministers”.

Quizás también fue por eso que el CID dejó de reunirse a partir de 1915; posteriormente, cuando comenzó la segunda guerra mundial, ocurrió lo mismo. Realmente la informalidad de las relaciones que se mantuvieron a nivel de gabinete dentro del CID no implicaba ni mucho menos que estas pudieran considerarse insignificantes.

Si este era el modo de funcionamiento del CID, y el resto de departamentos, era porque Balfour prefería este tipo de organización “flexible” a la de un rígido Ministerio de defensa.

³⁶¹ HANKEY Sir Maurice (1936), ‘The Higher Aspects of Cabinet Control of the Armed Forces of the Crown’, PRO: CAB 21/736.

³⁶² ISMAY H L (1939), ‘The Machinery of the Committee of Imperial Defence’, *RUSI Journal*, May.

Verdaderamente el CID, y la Corona, eran los únicos instrumentos del Imperio británico para gobernar a las naciones de Ultramar. En realidad, algún tipo de coordinación institucional también había sido desarrollada bajo la autoridad del Colonial Defence Committee, que fue creado en 1885, y que a partir de 1904 fue considerado un subcomité del CID (aunque permaneció esencialmente centrado en la resolución de los problemas de cada uno de los territorios)³⁶³.

Tras la primera conferencia con las colonias en 1887 y después de la conferencia de 1911, los así llamados "Dominions" pasaron a ser parte del CID. Años más tarde, en 1917, después de tres años de guerra, fue creado el IWC Imperial War Cabinet, en el cual participaron activamente los Primeros ministros de los Dominions". Este creció, tal y como Lloyd George afirmaba: "not by design, but out of the necessities of the war".

"Su finalidad era: "[...] some method had to be found of informing the Overseas Governments of the political and military situation. Featuring the Prime Ministers of New Zealand, Canada, Newfoundland and Australia (in 1918), the South African Minister of Defence, J C Smuts, and representatives of Princely and British India, it met in concert with the British War Cabinet in four sessions in 1917 and 1918 to discuss general matters relating to the war and, finally, the preparations for the peace settlement".

Sin embargo, las relaciones con estos territorios no eran fáciles por ninguno de los dos lados. En 1942, el viceprimer ministro, Clement Attlee, comentó: "En relación con las relaciones con los territorios del Imperio es una circunstancia meridianamente clara que cuanto más evitemos definir una relación formal con estos más favorecido sale el Imperio" (Attlee, 1942).

Realmente esta situación había cambiado ya años atrás, ya en 1931, el Reino Unido había dado luz verde al llamado Estatuto de Westminster, en algunas publicaciones descrito como una auténtica Constitución para la Commonwealth.

³⁶³ JOHNSON F. A. (1960), *Defence by Committee: The British Committee of Imperial Defence, 1885-1959* (Oxford University Press, London, New York, 1960).

Este acuerdo establecía un tipo de relación con los así llamados “Dominions”, que eran las naciones que habían surgido tras la desaparición del Imperio británico, que era una especie de “concierto al uso” del que precisamente debía ser evitado, según las ideas de Atlee³⁶⁴.

Por aquel entonces las relaciones del Reino Unido con estos países eran buenas. En general se evitaba la posible confrontación o enfrentamiento con estas naciones, aunque con excepciones a la regla general.

En relación al objeto de estudio fue por ejemplo reconocido que los Ministros de los “Dominions” (durante la dos guerras mundiales) eran de facto miembros del sí llamado “War Cabinet”, cosa que no ocurría con los “Ministros de sus gabinetes” (Churchill, 1944).

Esta situación no se dio durante los períodos en que funcionó el CID, de paz básicamente, tal y como hemos visto, en donde estos participaron en mayor o menor medida en las reuniones de los distintos comités y subcomités de esta institución. (Rowan, 1945).

Sobre el IWC desde mi punto de vista cabe hacer cuatro aclaraciones. En primer lugar se trató esta de una institución centrada en la respuesta a la situación concreta más que una organización surgida de un acto de política deliberado.

En segundo lugar, tal y como propugnaba Lloyd George, era una institución “[...] extremely elastic”. En realidad no daba instrucciones a sus miembros, y tal como Sir Robert Borden, el primer ministro canadiense afirmaba “[...] unimpaired its perfect autonomy, its self-government, and the responsibility of its Ministers to their own electorate”.

De tal manera que esta sólo podía ser una institución “consultiva”, finalmente. En tercer lugar era posible ver al IWC dentro de la administración británica

³⁶⁴ ATTLEE C R (1942), letter to Churchill, 22 July 1942, Public Record Office, Kew [hence forward PRO]: CAB 104/180.

como una de las bases para la creación de instituciones "más permanentes". Borden, por ejemplo, decía que los ajustes de las estructuras imperiales de después de 1917: "should provide effective arrangements for continuous consultation in all important matters of common Imperial concern and for such concerted actions, founded on consultation, as the several governments may determine".

"This idea of giving some kind of permanence to the IWC was enshrined both in the idea of annual IWCs Lloyd George floated in May 1917" (War Cabinet, 1917), y también "[...] and in the resolution the IWC passed on 30 July 1918 that Dominion Prime Ministers might nominate one of their Cabinet ministers as resident in or visitor to London to represent them between its plenary sessions" (War Cabinet, 1918). En 1917, la IWC dio paso a la "Supreme War Council of the Allies", que se reunió por primera vez en Noviembre de 1917.

Esto nos lleva a la cuarto de los postulados por la que el funcionamiento del IWC que consistía básicamente en reunirse con "[...] las cabezas de cada uno de los gobiernos de ultramar". Esta aproximación podía corresponderse con las ideas de Balfour en la consideración de que, por ejemplo, en la reunión imperial de 1926 quedó claro que los Dominions eran considerados "[...] autonomous communities within the British Empire, equal in status, in no way subordinate one to another in any aspect of their domestic or external affairs, though united by a common allegiance to the Crown" (Macintyre, 1986), una situación que como hemos dicho "sería regulada" en el estatuto de 1931, de Westminster.

Esta actitud parece contrastar con el entusiasmo con el que el entonces Secretario del Gabinete y el CID, Sir Maurice Hankey, dio la bienvenida a Casey en 1924³⁶⁵ (Roskill, 1972).

A partir de este acuerdo, los Dominios fueron "became responsible for their own foreign policy and defence". Como resultado de lo cual el IWC no funcionó igual durante la segunda que durante la primera guerra mundial.

³⁶⁵ ROSKILL Stephen (1974), *Hankey: Man of Secrets*, Vol. III, (London: Collins).

Realmente, en la práctica, la distribución de información no fue tan grande, en realidad qué papeles se podían enviar a los “Dominions” se hacía en una need-to-know basis³⁶⁶ y realmente los “Dominions” a partir de 1928 no estuvieron tan implicados en los procedimientos del CID (y que empezó entonces a languidecer como institución británica). Sin embargo, y como los años 30 fueron realmente convulsos, durante estos se produjeron por ejemplo 198 reuniones en los años 1934/35, y sucesivamente las reuniones disminuyeron (e igualmente así lo hizo la representación de las colonias...).

Los “Dominions” por entonces participaban más que nada en las reuniones las cadenas de suministro y aprovisionamiento. Había problemas en el grado en el que los británicos querían que se implicaran y en el grado de implicación de estos, respectivamente. Incluso había una consideración de una especie de intrusión por parte de las colonias, como decía Churchill: “We do not sit in the Australian Cabinet” (Churchill, 1942b).

En los años entreguerras lo que hizo fue una especie de reversión al sistema de “preguerra”, y el enlace y la coordinación primaron (aunque el CID no se volvió a reunir hasta 1920). Antes de la guerra el CID había actuado como una “defense planning agency” centrada en un rol de aprovechamiento de las sinergias de los dominios, un papel que no continuo posteriormente. (Johnson, 1960).

A partir de 1938, se pensó en establecer un War Cabinet. En ese sentido el “Secretary of CID”, H L Ismay, consideraba: “[...] however early on took the view that the means of association with the Dominions was a question which could be settled later” (Ismay, 1938).

Por el contrario durante la segunda guerra mundial las relaciones angloamericanas fueron las que primaron por encima de otras (que también las hubo). A finales de 1941, sin embargo, en vista de la creciente amenaza

³⁶⁶ HANKEY Sir Maurice (1922), ‘The Work of the Cabinet Secretariat’, 23 October, PRO: CAB 21/276.

japonesa, los "australianos" no estaban satisfechos con el devenir de los acontecimientos. En agosto de 1941 Menzies, bien es cierto que también azuzado por problemas internos, pidió participar en el Gabinete de Guerra de Londres.

Por parte británica se señaló que no había ningún precedente en ese sentido. El General Smuts, que había asistido al Gabinete de Guerra en 1917-19, lo había hecho a título personal, no como representante de la Unión de África del Sur³⁶⁷. Las propuestas de Menzies fueron rechazadas por tanto, y este renunció a la presidencia del país poco después. Este problema empeoró con los desembarcos japoneses en Malasia en diciembre de 1941. Cuando las tropas japonesas avanzaron hacia Singapur, que cayó el mes siguiente, la "Dominions office" informó el 27 de enero 1942 aceptar la representación australiana en el War Cabinet (Dominions Office, 1942).

La misma situación se reprodujo en la India, que de hecho ya tuvo dos representantes en la Gran Guerra, uno de la Corona y otro de la India británica. Los intentos de Churchill para tener un solo representante fueron rechazados: "Tendremos que tomar el Albert Hall para nuestras reuniones del Gabinete de Guerra "(Churchill, 1942a).

En paz todos los problemas se simplificaban. En realidad el trabajo del CID era considerado un "*misnomer*" y se basaba en la asociación de distintas teorías como la del mínimo común múltiplo. Los entusiastas del Imperio consideraban que esta situación no era favorable, sin embargo, un documento del RCS³⁶⁸ afirmaba que el sistema de cooperación en las guerras mundiales no había funcionado y que era mejor tender hacia un sistema federal. Sin embargo ni siquiera la RCS era partidaria de este sistema: "The essential reason for the

³⁶⁷ CRANBORNE Lord (1941), letter to Churchill, 18 August, PRO: PREM 4/50/4.

³⁶⁸ Royal Commonwealth Society (1945), *The Political Future of the British Commonwealth and Empire*, 25 May. *Statement Relating to Defence* (1936), Cmd 5107.

rejection of federal solutions is that they would limit too greatly and severely the spirit of liberty which is so dear to peoples of British stock”, (Royal Commonwealth Society, 1945).

Como conclusión a la evolución orgánica e institucional del CID presentada podemos hacer tres aseveraciones:

- 1) El CID fue una institución surgida como consecuencia de transformar la organización militar, más que la administración civil (o económica). Posteriormente ha sido tomada como ejemplo de la institucionalización de la IE a través de una organización estatal, lo cual no es exactamente cierto, pues el CID era una organización multidisciplinar en sí misma.

Los servicios de inteligencia británicos, tal y como los conocemos hoy en día, surgieron como consecuencia de una necesidad planteada en las reuniones mantenidas en los distintos subcomités del CID, en 1909. No se crearon pues originariamente con la organización, de ahí quizás, viene una posible “confusión” sobre el origen de los anteriores (y que analizaremos a continuación).

- 2) En realidad el CID fue una institución asimétrica, en el sentido de que sus teóricos fines posiblemente no se correspondían con un funcionamiento adecuado a nivel práctico (seguramente como toda organización surgida del “imperialismo”); su modus operandi se basaba en una dirección del gobierno británico en la que había una participación limitada de las colonias, si bien es cierto que durante los primeros años del siglo XX esta organización posiblemente mantuvo unido al Imperio, al menos en lo concerniente a Sudáfrica, es también cierto que como hemos visto dejó de tener sentido con el comienzo de la I GM.
- 3) El CID estableció un modelo de administración que fue válido entre el período que transcurrió desde su creación, hasta aproximadamente 1915, y posteriormente durante el período entreguerras. Sucesivamente su funcionalidad fue muy cuestionada y tras el comienzo de la segunda guerra mundial prácticamente cesó en su actividad.

Podemos afirmar que finalmente el CID no fue una organización dedicada exclusivamente a la IE, aunque contribuyó al desarrollo de esta disciplina, y a que llegara a convertirse en lo que conocemos hoy en día (gracias al enfoque holístico y a la integración de funciones primigenia que desarrolló, durante el tiempo en que contribuyó a la seguridad nacional de Reino Unido).

De la institucionalización de las actividades del CID los anglosajones aprendieron mucho; una de las consideraciones más relevantes tiene que ver directamente con la importancia que se concede al derecho en las relaciones comerciales, de la importancia de este tema da cuenta particularmente, por ejemplo, la redacción del National Security Act, de EEUU, que su preámbulo, "declaration of policy", persigue una sinergia entre determinados departamentos estratégicos de la administración (para la economía nacional)³⁶⁹.

En particular el modelo inglés destacó siempre por su orientación a la vertiente exterior, cosa que también sucede actualmente. Hoy en día el llamado "Overseas market introduction service", es una institución, que dependiente del Foreign office, ofrece a través de la red de consulados, embajadas y dependencias oficiales en el exterior, la posibilidad de atraer inversiones en Reino Unido y la participación, a través de la UKTI (United Kingdom Trade and investment)³⁷⁰, una red comercial que se expande por todo el mundo, en particular por las naciones de la Commonwealth.

De esta red forma parte el programa llamado "Gateway to global growth", vid. <https://www.gov.uk/government/policies/increasing-the-uk-s-exports-and-attracting-inward-investment> , que permite a posibles inversores, aprovecharse

³⁶⁹ National Security Act of 1947, (Chapter 343; 61 Stat. 496; approved July 26, 1947), [As Amended Through P.L. 110-53, Enacted August 3, 2007], Recurso en red: [<http://www.intelligence.senate.gov/nsaact1947.pdf>].

de la red diplomática y consular del Reino Unido, durante un año (bajo unas condiciones determinadas), para así promover la expansión comercial y las exportaciones británicas.

Sin embargo, pese a contar con estos mecanismos públicos de promoción del desarrollo económico, en el modelo británico la iniciativa privada tiene una importancia muy grande de la mano fundamentalmente de las asociaciones profesionales, y de las universidades e institutos de estudio también.

Continuando con nuestro análisis, y en relación al primero de los presupuestos sobre el que basamos la noción de IE, la soberanía, podemos afirmar que a diferencia de Alemania, el Reino Unido no es un Estado federal. Esta afirmación debe de ser considerada teniendo en cuenta que aunque las reformas operadas en los últimos años, especialmente en 1998, en el marco de la llamada «devolution», lo hayan convertido en un Estado cuasi-federal.

Reino Unido es por ello un Estado unitario plurinacional (pese a la hegemonía de un fuerte centralismo inglés), formado por la «unión» de cuatro naciones: Inglaterra, Gales, Escocia e Irlanda del Norte. Por ello, el nombre oficial de este Estado es «Reino Unido de Gran Bretaña³⁷¹ e Irlanda del Norte».

De manera particular, no se integran dentro de este Estado, aunque están profundamente ligados a él, como consecuencia de su pasado como Imperio colonial, los países miembros (monarquías o repúblicas) de la «Commonwealth»³⁷²: Australia, Canadá, India, Malta, Nueva Zelanda o Sudáfrica, los «territorios británicos de ultramar» (entre los que se encuentran las Islas Caimán, Gibraltar o las Islas Malvinas) ni las conocidas como

³⁷¹ Aunque a menudo es frecuente denominar a este Estado por el nombre de la isla que comprende la mayor parte de su territorio, lo cierto es que el término *Gran Bretaña* no integra a la totalidad del territorio del Reino Unido, pues excluye a Irlanda del Norte.

³⁷² La *commonwealth* es una organización internacional, compuesta por 54 Estados independientes, que, con la excepción de Mozambique y Ruanda, comparten lazos históricos con el Reino Unido, al haber sido otrora parte del extinto Imperio Británico. A este respecto, vid. A.W. BRADELEY, & K.D. EWING, *Constitutional & Administrative Law, Op. Cit.*, pp. 320 y ss.

«dependencias de la Corona» las Islas del Canal (los «bailiazgos» de Jersey y Guernesey) y la Isla de Man.

En el plano local, Inglaterra se ha caracterizado por poseer un fuerte y autónomo «gobierno local»³⁷³, siguiendo el modelo condado-distrito³⁷⁴. Dentro de este entramado, destacan la «Greater London», gobernada por un «Mayor», elegido por sufragio universal, y que cuenta con su propia asamblea legislativa, que se ocupa de aquellas materias atinentes al gobierno estratégico de la Metrópoli; y las «Regional Development Agencies», a las que se les asigna la gestión de algunas macrorregiones.

En el plano legislativo el Reino Unido carece de una Constitución normativa rígida. La idea misma de una Constitución “no escrita” impide la existencia de mecanismos de reforma constitucional o la previsión de la garantía, de contenido esencial al menos, de unos inexistentes –atendiendo a nuestra tradición constitucional interna– derechos fundamentales.

Es más, se defiende y proclama, hasta sus últimas consecuencias, la soberanía del Parlamento de Westminster, incluso cuando entra en contradicción con el núcleo duro de esta Constitución no escrita³⁷⁵. Ello conlleva la negación de uno de los presupuestos del control de constitucionalidad propio de las tradiciones legislativas europeas e invalida cualquier posible concepción de la Corte Suprema del Reino Unido como

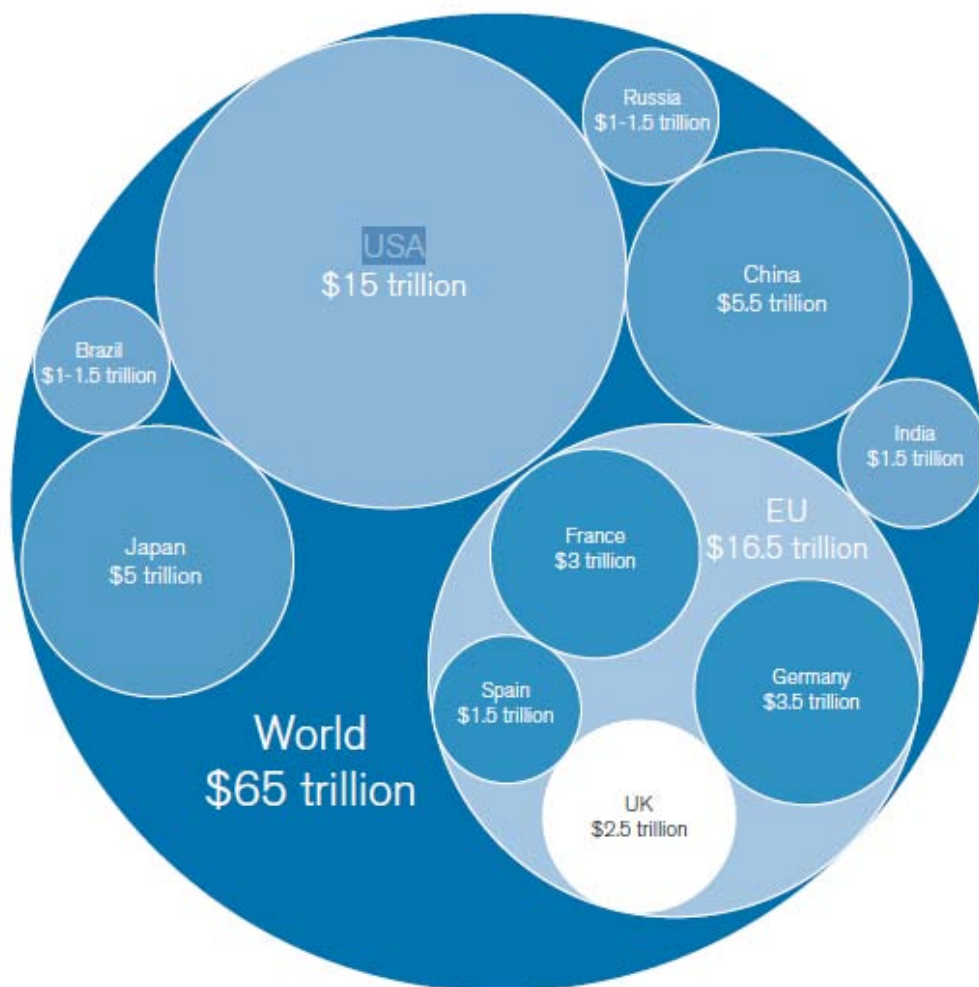
³⁷³ Gran parte de este modelo fue puesto en suspensión durante la era Thatcher, con el fin de no dar argumentos a favor de las reivindicaciones nacionalistas.

³⁷⁴ Sus competencias abarcan todos los servicios esenciales para la comunidad: agua, red ferroviaria, electricidad, gas, hospitales, sistema escolar, prestaciones sociales y asistenciales, vivienda, planificación urbanística, recogida y tratamiento de residuos, parques, actividades deportivas, espectáculos y manifestaciones artísticas, museos, galerías de arte, bibliotecas, bomberos, protección de los consumidores, turismo, regeneración de la economía local o fomento del empleo. Para una información más detallada, vid . A . TORRE, «El Reino Unido», *op. cit.* , pp 61 y ss.

³⁷⁵ *Thoburn v Sunderland City Council* [2002] EWHC 195.

verdadero Tribunal Constitucional. Además concede un “poder fáctico” real al Parlamento de la Nación muy diferente al que por ejemplo esa institución tiene en España. Pese a no tener una constitución escrita, a diferencia de lo que sucede en la mayoría de los ordenamientos europeos, no por ello podemos afirmar que Reino Unido carece de ésta³⁷⁶.

Figura 33



Previsión de crecimiento económico para 2013 (PIB). Fuente: Chatham House.

³⁷⁶ Sobre este singular carácter de la Constitución británica, vid. SCARMAN: «Why Britain Needs a Written Constitution», *Charter 88 Sovereignty Lecture* (20 de julio de 1992), *on line* en: [URL: <http://www.unlockdemocracy.org.uk/>].

La legislación fundamental del Reino Unido consta de una serie de diferentes fuentes "escritas y no escritas"³⁷⁷. Es una Constitución "flexible". Aquí se englobarían los «Statutes» (leyes que aprueba Westminster)³⁷⁸, el Derecho Comunitario³⁷⁹, el «case law», las «prerogative power», el Derecho Internacional, las leyes y costumbres del Parlamento y las fuentes no legales (como las «convenciones constitucionales»³⁸⁰ o la doctrina académica).

Todas las normas legislativas del Reino Unido, constitucionales o no³⁸¹, se rigen por el mismo procedimiento de elaboración: aprobación por ambas Cámaras («House of Commons y House of Lords») y sanción regia («Royal Assent»). Las normas que integran la Constitución no escrita del Reino Unido no ocupan, pues, una posición preponderante en el sistema de fuentes británico. El Parlamento es en ese sentido al mismo tiempo asamblea legislativa y constituyente.

³⁷⁷ Un listado de estas fuentes constitucionales lo recoge GIUSSANI, E.: *Constitutional and Administrative Law*, Thomson-Sweet&Maxwell, London, 2008, pp. 23 y ss.

³⁷⁸ *Statutes* relativos a la estructura del Reino Unido (*Union with Scotland Act 1706* , *Union with Ireland Act 1800* , *European Communities Act 1972* , *Scotland Act 1998* y *Governance of Wales Acts 1998* y *2006*), reguladores de los tres órganos del Estado (*Magna Carta 1215* , *Bill of Rights 1689* , *Act of Settlement 1700* , *Parliament Acts 1911* y *1949* , *House of Commons Disqualification Act 1975* , *House of Lords Act 1999* y *Constitutional Reform 2005*), así como reguladores de las relaciones entre el Estado y sus ciudadanos [*The Reform Acts (Representation of the People Acts 1832, 1867, 1884, 1918)* , *Police and Criminal Evidence Act 1984* , *Prevention of Terrorism Acts 1975-89* y *2005*, *Terrorism Act 2000* , *Human Rights Act 1998* , *Freedom of Information Act 1998*].

³⁷⁹ El Reino Unido entró en la Unión Europea en 1973, tras la ratificación del Tratado de adhesión a las Comunidades Europeas, de 22 de diciembre de 1972, y la aprobación por el Parlamento británico de la *European Communities Act* , de 1972

³⁸⁰ Éstas no pueden ser demandas ante los Jueces y Tribunales, pero sí pueden ser exigidas por los órganos constitucionales.

³⁸¹ Una obra clásica de referencia para el estudio del ordenamiento constitucional inglés es DICEY: *Study of the Law of the Constitution*, Macmillan, London, 1959 (10 ed.).

El Reino Unido no tiene un sistema jurídico unitario, ello es posiblemente consecuencia de su nacimiento como unión de naciones independientes. Singularmente, en su territorio se dan cita tres diferentes sistemas jurídicos: el Derecho inglés y galés («common law»), el Derecho escocés («Scots law») y el Derecho norirlandés («Anglo-Irish law»)³⁸².

Al igual que ocurría con Alemania en todo Estado organizado territorialmente en base al “principio plurinacional” requiere de ajustes constantes de las distintas piezas que lo constituyen y, en particular, de aquellos engranajes que permiten que el conjunto de la maquinaria funcione adecuadamente. La República Federal de Alemania que surge, tras el horror nacional-socialista y la debacle de la II Guerra Mundial, con la aprobación, el 8 de mayo de 1949, por parte del Consejo Parlamentario, reunido a orillas del Lago Herrenchiem, de la Ley Fundamental de Bonn (proclamada el 23 de mayo de 1949), no solo no es una excepción a esta regla, sino que, antes bien, constituye un buen ejemplo de cómo la reforma legal y, cuando sea preciso, constitucional, ha de acompañar a las transformaciones sociales, económicas y políticas que demandan los nuevos contextos, tanto internos como internacionales. Así sucedió durante toda la segunda mitad del siglo XX y así ha seguido ocurriendo en los albores de este nuevo siglo. Que se hayan producido en este lapso de tiempo cincuenta y ocho modificaciones constitucionales da buena cuenta de ello.

En la República Federal de Alemania, y en realidad algo parecido ocurre con el Reino Unido, y desde mi punto de vista, con España, como en cualquier *Estado políticamente descentralizado*, la distribución de competencias (de carácter legislativo, administrativo y jurisdiccional) entre los órganos de la Federación o

³⁸² BOMBILLAR SAENZ (2011), El sistema Constitucional del Reino Unido, [URL: <http://www.ugr.es/~redce/REDCE15/articulos/03FMBombillar.htm#94biss>] , Universidad de Granada.

de las autonomías, por un lado, y los de los *Länder*, por el otro, constituye uno de los aspectos esenciales, si no el núcleo central, de la estructura estatal).³⁸³

Volviendo de nuevo al Reino Único, las fuentes básicas del Derecho inglés son el «common law», la «equity» y el «statute law». El sistema inglés distingue entre el «common law» (Derecho jurisprudencial) y el «statute law» (Derecho parlamentario).

El «common law» se asienta fundamentalmente en el desarrollo jurisprudencial, no en el Derecho escrito que deriva de las fuentes políticas (como en los sistemas de «civil law»). Este Derecho es elaborado por los jueces superiores del Estado («Supreme Court», «Court of Appeal» y «High Court»), en base a los precedentes judiciales. El «statute law», por su parte, se compone de las leyes parlamentarias escritas. Particularmente la cabeza del sistema jurídico inglés y galés es el «Lord Chief Justice» (antes lo era el «Lord Chancellor»³⁸⁴).

³⁸³ En este sentido, véanse, entre otros, PERNICE, Ingolf: "Artikel 30 GG (*Kompetenzverteilung zwischen Bund und Ländern*)", en Dreier, Horst (Ed.), *Grundgesetz Kommentar*, Tomo II (*Artikel 20-82*), Mohr Siebeck, Tübingen, 1998, p. 586; STETTNER, Rupert: "Artikel 70 GG (*Gesetzgebung des Bundes und der Länder*)", en Dreier, H. (Ed.): *Grundgesetz Kommentar*, tomo II (*Artikel 20-82*), Mohr Siebeck, Tübingen, 1998, p. 1304; ERBGUTH, W.: "Bundesstaatliche Kompetenzverteilung im Bereich der Gesetzgebung (*Aktuelle Entwicklungen und allgemeine Grundlagen*)", DVBl., 1, 1988; KENNTNER, M.: *Justitiabler Föderalismus* (Zur Konzeption föderaler Kompetenzzuweisungen als subjektive Rechtspositionen), Duncker & Humblot, Berlin, 2000, p. 119 y 197, quien expresamente considera al reparto de las tareas estatales entre los diferentes niveles el "principio estructural esencial de la Constitución federal"; ROZEK, J: "Artikel 70 GG", en Mangoldt / Klein / Starck: *Das Bonner Grundgesetz*, Kommentar, tomo II (*Artikel 20 bis 78*), Verlag Franz Vahlen, München, 4.^a ed. completamente revisada, 2000, p. 2176; MÜNCH, I. von: "Zuständigkeiten im Bereich der Gesetzgebung", en Münch, I. von (Red.): *Probleme des Föderalismus* (Deutsch-Jugoslawisches Symposium - Belgrad 1984), C. J. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1985, p. 143, por su parte, pone el acento en el reparto de las competencias en el ámbito de la legislación, valorándolo como una de las cuestiones más importantes que se plantean en un Estado federal.

³⁸⁴ Fue despojado de esta función por la *Constitutional Reform Act*, de 2005. El *Lord Chancellor* ocupa el segundo puesto entre los Ministros de la Corona. Custodia el Gran Sello Real, asegura el funcionamiento eficiente y la independencia de las Cámaras y desempeña el puesto

El «Scot law» es un sistema mixto. Aunque en este método también tiene un peso específico la influencia de la jurisprudencia y de la actividad de los jueces, lo cierto es que el Derecho escocés posee un carácter “semicodificado”, mezclando fuente escritas de origen político con fuentes jurisprudenciales.

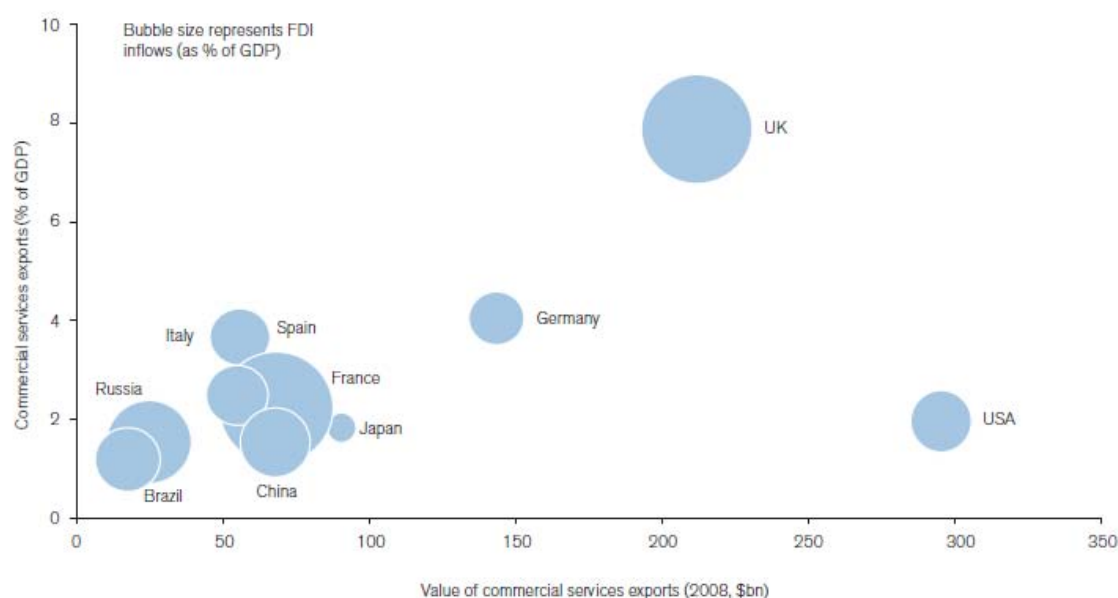
Por último, las altas cuotas de autonomía de las que gozaba la nación norirlandesa («home rule») fueron suspendidas durante varias décadas, por razones de seguridad, como consecuencia del conflicto terrorista entre unionistas y nacionalistas en el Ulster, imponiéndose el gobierno directo desde Londres («direct rule»).

El principio en el que se basa el common law es que los casos se deben resolver tomando como referencia las sentencias judiciales previas, en vez de someterse en exclusiva a las leyes escritas realizadas por los cuerpos legislativos. Este principio es el que distingue el common law del sistema del Derecho continental europeo y del resto de los países. Mientras que en el ámbito jurídico continental, los jueces resuelven los casos fundamentando sus sentencias en preceptos legales fijados con antelación, en el common law, los jueces se centran más en los hechos del caso concreto para llegar a un resultado justo y equitativo para los litigantes.

Cuando se reúne un número de sentencias judiciales sobre una serie concreta de respuestas semejantes, se extraen reglas generales o precedentes, que se convierten en guías orientativas para cuando los jueces tengan que resolver casos análogos en el futuro. Sin embargo, los casos posteriores puede contener distintos hechos y consideraciones derivados, por ejemplo, de cambios sociales o de diferentes condiciones tecnológicas (Bombillar, 2011).

de Secretario de Estado para la Justicia. En relación con estos cambios constitucionales, recomiendo la lectura de la ponencia pronunciada en la *Squire Law Library*, con motivo de su primer centenario (el 3 de marzo de 2004), por Lord WOLF: «The rule of law and a change in the Constitution», *Cambridge Law Journal*, n. 63(2), Julio 2004, pp. 317–330.

Figura 34



Sources: UNCTAD, WTO, IMF, FDI data from 2007

Distribución de exportaciones por países (véase situación particular de Reino Unido). Fuente: UNCTAD, WTO, IMF.

Un juez del Common law es por tanto libre para desmarcarse o disentir de la doctrina establecida por el precedente y disponer una nueva regla para la decisión, que a su vez se convertirá en un nuevo precedente si es aceptada y usada por otros jueces. De esta manera el Common law mantiene una continua dinámica de cambio. Como el juez del Tribunal Supremo de los Estados Unidos Oliver Wendell Holmes escribió en su libro *The Common Law* (1881): “[...] la vida del common law no ha sido lógica, sino que ha sido experimental”.

En todos los sistemas del common law se perfila una estructura piramidal de tribunales para definir y clarificar la ley. En la base de la pirámide se halla el “trial court” (en inglés, tribunal de primera instancia). En los procesos criminales, junto al juez, también participa un jurado: el juez decide e instruye a

sus componentes sobre la ley y son éstos los que deciden sobre las cuestiones de hecho³⁸⁵.

Por encima de los tribunales de primera instancia se encuentran los tribunales de apelación, compuestos en exclusiva por jueces responsables de dirimir las controversias. Estas discusiones se centran en averiguar si los tribunales de primera instancia han aplicado los principios legales correctos y si han extraído las conclusiones adecuadas de los datos de hecho probados en los casos civiles. Las interpretaciones de la ley hechas por los tribunales de apelación se constituyen en precedentes que informarán las resoluciones de casos futuros.

Hay que tener en cuenta que la importancia de un precedente para cualquier tribunal depende de la posición del tribunal en la estructura jerarquizada ya descrita. Por ejemplo, un precedente establecido por un tribunal de apelación tiene una fuerza jurídica mayor para los tribunales de primera instancia que para el resto de los otros tribunales de apelación.

En relación a la IE, y como conclusión parcial de lo expuesto podemos decir que el Common Law forma la estructura básica de los sistemas legales de todos los países anglo-parlantes en el mundo, incluyendo: Australia, Bermuda, Canadá, India, Jamaica, Nueva Zelanda, el Reino Unido, y los Estados Unidos. Ello tiene implicaciones legales pero también económicas, sin duda.

Como afirmaban Harbulot y Baumard³⁸⁶, “No es una casualidad que EEUU estableciera una cultura propia de IE [...]”, tal y como preconizan afirmando que ello es debido al liderazgo de la economía de mercado, y la sistematización del conocimiento en un “cuadro” determinado a nivel nacional”, una sistematización

³⁸⁵ Excepto para los casos de difamación, enjuiciamiento malicioso y detención ilegal, que son resueltos por un jurado, en las acciones civiles sólo decide el juez, tanto en lo que atañe a las cuestiones jurídicas como a las fácticas.

³⁸⁶ HARBULOT C. y BAUMARD P. (1997), « *Perspective historique de l'Intelligence Economique* » p. 5 (Revue IE N°1) Recurso en red: [URL: http://www.ege.fr/download/16.perspective_historique.pdf].

que no es formal o institucional quizás forma parte de una forma de entender el conocimiento, el derecho, los negocios... y la vida.

Por razones culturales y políticas, muchos de los países de la tradición del Common Law han hecho modificaciones al sistema, las cuales en algunos casos incluyen la adopción de codificaciones e instrumentos normativos no jurisprudenciales. Sin embargo, la metodología del Common Law ha mantenido su carácter fundamental alrededor del mundo anglosajón.

Conocidas por su predictibilidad y practicidad, y precisamente por ello, las modalidades e instituciones del Common Law se han convertido en la plataforma de elección para la mayor parte de transacciones comerciales internacionales. A pesar de que solamente 6.41% de la población mundial vive en jurisdicciones puramente Common Law, los países de la familia Common Law representan 37% de la economía global³⁸⁷.

En otro orden de cosas, y como en el caso alemán, podríamos también preguntarnos: ¿Cuál es el papel de las instituciones británicas en las instituciones de normalización?

"Britain's status as one of the most well-connected countries institutionally, combined with its diplomatic capabilities and its existing linkages with the world's current and emerging powers make it a natural partner and problem-solver"³⁸⁸.

Bajo esta quizás grandilocuente afirmación de uno de los países más importantes a nivel diplomático con mucha influencia a lo largo de muchas zonas del mundo. Materializado a través de los llamados EFD (economic and financial dialogues), y vertebrado en su mayor parte mediante el FCO (Foreign Commonwealth Office), iniciativas como el G7 y G20 de las que Reino Unido

³⁸⁷ Fuente: Universidad de Ottawa, Facultad de Derecho, 2011.

³⁸⁸ NIBLETT R. (2010), Chatam House, "Playing to its Strengths: Rethinking the UK's Role in a Changing World Chatham House | June | UK BP 2010/01.

forma parte (y en las que participa fuera de organizaciones internacionales de las que también forma parte, como la UE), le permiten establecer una red de acción exterior focalizada en la resolución de acuerdos y partenariados con numerosas naciones del mundo.

Hoy en día la heurística obtenida de la organización y funciones de instituciones como el CID ha permitido vertebrar oficinas como el National Security, International Relations and Development oficina dirigida por el Primer Ministro, y organizado en base a una serie de subcomités, algunos de los cuales son dirigidos por el Primer Ministro y otros por Ministros de su Gabinete. El grupo de acciones directivas determinadas en la llamada estrategia nacional, que son coordinadas por el National Security Secretariat en el “Cabinet office” (que es a su vez el organismo que en particular coordina el trabajo de las distintas agencias de inteligencia).

Junto al Primer ministro el National Security Forum proporciona consejo y asesoramiento a este a través de un grupo de expertos que ayudan al PM en el ejercicio de sus funciones³⁸⁹, con una orientación centrada en un trabajo interministerial (“cross-departaments”). Además la IE tiene su propio departamento dentro del Banco de Inglaterra.

En concreto, en un área diferente, y situándonos en plano de la normalización el Reino Unido está presente en el 89% de las instituciones de la ISO, y sin embargo no ostenta la presidencia de muchos de estos comités.

Este país se especializa en la norma « *accessoire* », prefiere dicho sea de manera un tanto coloquial, redactar la letra pequeña antes que participar en la redacción de las grandes normas mundiales. Esta singular estrategia se considera le ha proporcionado grandes réditos al Reino Unido a lo largo de la historia.

³⁸⁹ Participaban en este grupo en 2010 Lord West of Spithead, Michael Clarke, Julia King, Sir David Manning, General Sir Rupert Smith, former Deputy Assistant Commissioner Peter Clarke, Amartya Sen, Ziauddin Sardar, Sir Ronnie Flanagan, Sir Michael Rake, Dame Juliet Wheldon y Sir David Pepper.

En materia de gobernanza y económica ejercen una influencia fundamental en la sociedad civil a través de numerosos "think tanks" que tienen un elevado prestigio a nivel global (Chatam House y otros), algo parecido a lo que ocurre con su sistema educativo y en particular con sus Universidades (lo que en cierto modo denota una cierta aproximación a la Escuela Sueca de IE, y viceversa).

Este es un verdadero campo de estudio para futuras tesis, se trata en realidad de una competición por la preeminencia del "modelo anglosajón" y "europeo" con el chino, y donde considero si no se toman medidas para diversificar y dinamizar la economía los resultados de esta "competición" internacional podrían ser muy desfavorables para nuestra economía.

Pero asimismo existe una competición con nuestros aliados, en el caso de España con EEUU y el resto de países de la UE.

Además, posiblemente, en estos albores del siglo XXI, eliminados prácticamente por el evidente enfrentamiento en el terreno jurídico entre los intereses jurídicos, mercantiles, culturales, de múltiples naciones, países e individuos, algunos otros sistemas, quedan prolijamente combatiendo dos únicos sistemas de Derecho: El Sistema de Derecho romano latino (tal vez llamado "romano francés germánico", pero a mi modesto parecer confundiéndose las fuentes latinas con las posteriores doctrinas o jurisprudencias de otras naciones) y el Sistema de Derecho del Common law.

Los tiempos que corren sobre cualquier latitud del planeta hacen meditar sobre la siguiente idea: ¿cuál de los dos finalmente imperará...?

Un detallado estudio de la abundante producción jurídica de ambos sistemas requeriría verter ríos de tinta y montañas de papel, más a los efectos de esta tesis de la Universidad Carlos III de Madrid cada legislador podría concluir de *gustibus et colores non est disputandum* (es decir, cada uno es libre de pensar y de obrar como quiera).

No obstante, desde mi consideración, es difícil encontrar en el sistema del

Common law principios y enseñanzas que puedan competir con aquellos de las fuentes del Derecho romano, bajo el perfil de la coincidencia con los valores de la civilización occidental, de la humanidad y universalidad, de la correspondencia con el derecho natural y sobretodo de la perfecta actualidad y de la sabiduría del devenir de los años.

Subsiguientemente a esta afirmación, y quizás por corroborarla, bastaría releer aquel pasaje en que se expresa, de manera insuperable, el principio de conciliación de la fuerza con la ley, en el ejercicio del poder: *imperatoriam majestatem non solum armis decoratam, sed etiam legibus oportet esse armatam, ut utrumque tempus et bellorum et pacis rectas possit gubernari, et princeps romanus non solum in hostilibus praellis victor existat, sed etiam per legitimos tramites columnintium iniquitates expellat: et fiat tam iuris religiosissimus, quam victis hostibus triumphator* («La majestad imperial debe apoyarse sobre las armas y sobre las leyes para que el estado sea igualmente bien gobernado durante la guerra y durante la paz: para que el príncipe, rechazando en los combates las agresiones de sus enemigos, y ante la justicia, los ataques de los hombres inicuos, pueda mostrarse tan religioso en la observancia del derecho como grande en los triunfos»); como bien afirma la *Instituta* justiniana en su Preámbulo.

Finalmente, y para concluir mi análisis sobre la aportación británica a la organización y legislación relacionada con la IE, me parece muy interesante profundizar brevemente en la actividad de los servicios de inteligencia británicos, en particular en la relación con las actividades de IE, asunto sobre el que verdaderamente no poseemos mucha información (lo que conocemos es la legislación por la que estos desarrollan sus actividades y por la que están sujetos a la dirección del poder ejecutivo...), mereciendo a pesar de ello hacer una breve introspección en el tema. Esta consideración es extensible al respecto de la imbricación en el sistema legal británico de las actividades en relación con esta materia. Ciertamente podemos decir los servicios de inteligencia tuvieron una actuación muy destacada tanto en las guerras mundiales como en el período de descolonización tras 1945. Verdaderamente durante casi 80 años actuaron el “limbo de la legalidad” sin estar sujetos a una

reglamentación específica que determinara mecanismos de control parlamentario o institucional alguno³⁹⁰.

Realmente tampoco tuvo una organización determinada para desarrollar iniciativas en el plano de la IE, aunque estas como sabemos, y quizás es evidente, fueron realizadas profusamente.

La orientación británica hacia la IE ha sido realizada desde una perspectiva mixta en donde la participación de la administración estatal ha sido complementada a nivel práctico con el trabajo de numerosas asociaciones profesionales a nivel privado (EMP intelligence service, CIG: City Information Group...) y de Universidades (London Business School, London School of economics...) que han impulsado el auge de esta disciplina en todo el mundo.

Coordinadas por el *cabinet office* la labor de las distintas agencias de inteligencia relacionadas con la IE, consideramos tiene actualmente un auge creciente en este país en los últimos años, posiblemente motivado porque la IE es en sí misma eso, inteligencia... Realmente, el conocimiento que tenemos de la organización de inteligencia británica es poco, y lo que sabemos está más relacionado con aspectos relacionados con el control democrático de los servicios de información, más que disponer de detalles sobre la organización y funciones que interactúan en relación a este asunto (y la IE en concreto).

Verdaderamente, hasta casi prácticamente nuestros días los servicios de inteligencia en Reino Unido no estuvieron sometidos a ningún tipo de Ley o norma escrita. Esta situación cambió en 1989, cuando se aprobó la así llamada *Security service act*, que fue posteriormente fue parcialmente modificada, en 1996, que situó las actividades del MI5 en un entorno legal definido, y estableció las pautas para que la actuación de los servicios de inteligencia se desarrollara de acuerdo, en concreto, con los derechos humanos.

³⁹⁰ JAGER T. & DAUN A. (2009), *Geheimdienste in Europa: Transformation, Kooperation und Kontrolle*. ISBN 978-3-531-16484-7, Netherlands, 357 p.

Todo este cambio fue ocasionado por un turbio acontecimiento ocurrido en 1985 como fue la revelación por el ex agente Cassy Massiter que la organización había estado espiando a distintos “grupos de presión” calificados de grupos “subversivos”.

Uno de ellos era el “National Council for civil liberties”, dos de cuyos miembros eran Patricia Hewitt y Harriet Harman (por cierto que posteriormente llegarían a ser ministros del gobierno británico...).

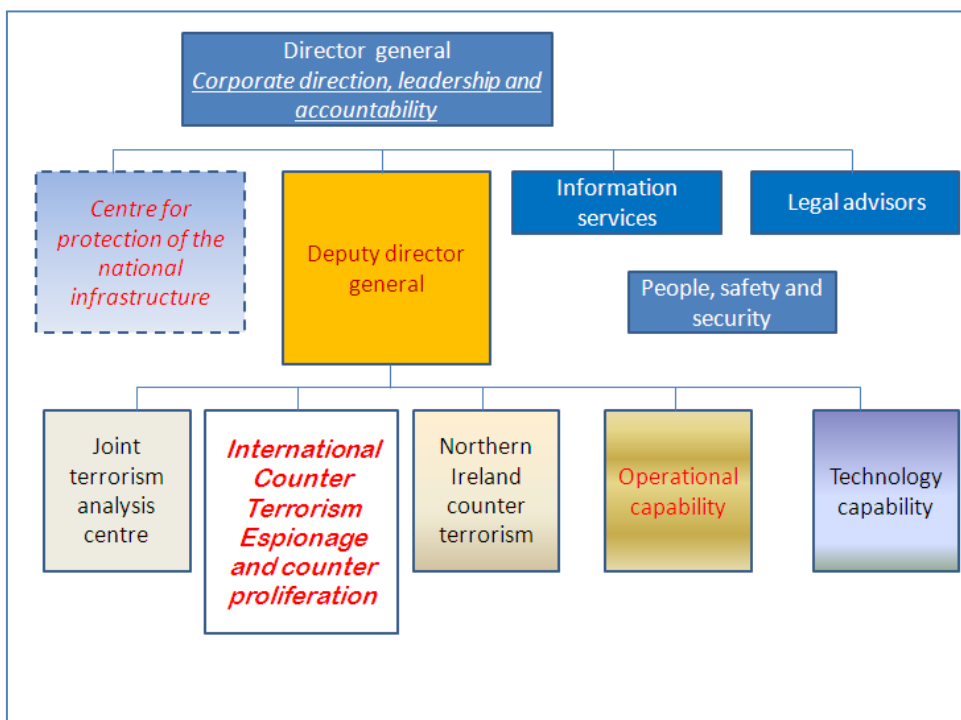
Cuando estos iban a llevar su caso al Tribunal europeo de derechos humanos, el gobierno británico decidió dar “salida” a la nueva legislación. Antes de eso los servicios de inteligencia en general actuaban de acuerdo a la Maxwell-Fyfe directive, una norma cuya existencia fue revelada al público en el informe de Lord Denning sobre el llamado “Profumo Affair” (Denning, 1999).

La organización del MI británico estuvo siempre centrada en la defensa de los intereses esenciales de la nación siendo una organización que, para ello, enlazó directamente con el Home Secretary y el Prime Minister.

El Acta de 1989 sentó las bases de una organización centrada en los intereses de la nación de las actividades de organizaciones, poderes extranjeros y agentes dedicadas a “disminuir o acabar con la democracia parlamentaria por medios políticos, industriales o violentos”.

En segundo lugar, siendo interesante para nuestra investigación, el servicio de inteligencia se dedicaba “a proteger el bienestar económico del Reino Unido contra las personas o acciones de fuera del Reino Unido”. En realidad el servicio de inteligencia británico actuaba tal y como decía Denning (1999, 170-171).

Figura 35



Organización del servicio de inteligencia británico. Fuente: Autor.

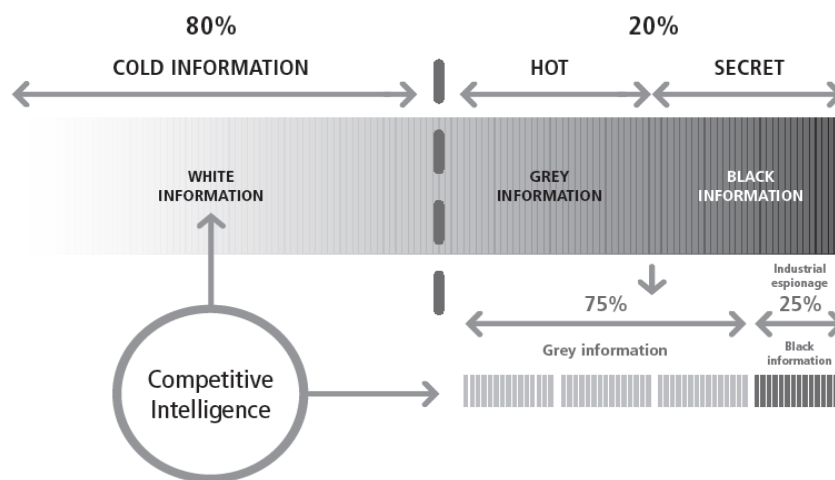
En ese mismo texto se afirmaba: “The Security Service in this country is not established by Statute nor is it recognized by Common Law, even the official secret acts do not acknowledge it’s existence, The members of the service are in the eye of the law, ordinary citizens with no owers greater than anyone elses”.

En relación con este asunto, Harold Wilson, antiguo primer ministro en el libro de The Governance of Britain afirmaba: “The prime minister is occasionally questioned on matters out of his responsibility, it, s answers may be regarded as uniformly uninformative”. La carencia de control parlamentario era evidente y la introducción de medidas de control necesaria³⁹¹. No se introdujo sin embargo una legislación parecida en lo concerniente al MI6 *secret intelligence service*, al

³⁹¹ BORN H. (2003), “El control parlamentario sobre el sector de la seguridad: Principios, mecanismos y prácticas”, IUGM, Instituto Universitario Gutiérrez Mellado, ISBN 8460805052, Madrid.

foreign intelligence service, y al GCHQ *Governemnt communications headquarters* (el organismo responsable de las escuchas y de las telecomunicaciones) hasta 1989 cuando con la “Regulation of Investigatory powers Act” efectivamente se instituyó un Commisioner y un Tribunal para investigar “posibles quejas” en relación al funcionamiento de estas instituciones³⁹².

Figura 36



IC: Distribución de fuentes abiertas y de otro tipo. BAI. Agencia de innovación.

Finalmente el 25 de Julio de 2007, en un discurso en el cual el Primer Ministro expuso su intención de publicar una estrategia de seguridad nacional, Gordon también concluía: “The government are consulting on how in the future the ISC should be appointed and should report to parliament where possible with hearings in public, a strengthened capacity for investigations, reports that are subject to ore parliamentary debate and greater transparency” (Hansar 25/07/2007).

³⁹² A mismo tiempo se creaba el ISC, compuesto por nueve parlamentarios de la Camara de los Lores y de la Camara de los Comunes reemplazando a las autoridades de control de los Acts de 1989 y 1994 por un sola persona y los Tribunales por entonces creados por un solo Tribunal.

En definitiva de un somero análisis de la evolución de las instituciones relacionadas con la IE en Reino Unido podemos concluir que está todavía sigue siendo bastante desconocida y que esta no se presenta bajo un cuadro reconocible a nivel institucional, o incluso legal, al menos de manera clara.

La IE para el mundo anglosajón consiste en la institucionalización de las actividades de los servicios de inteligencia, y de organizaciones a medio camino como el Advocacy Center de EEUU, que actúan equidistantes en campos como el derecho, los negocios, y en algunas ocasiones, la política. En definitiva, y como conclusión parcial final, podríamos afirmar que el SIE británico es un sistema descentralizado, mixto (público y privado), y exitosamente organizado en base a una serie de interacciones entre diversas organizaciones, como el Foreign office, diferentes asociaciones profesionales y universidades y "think tanks" públicos y privados.

4.4.3. Un modelo "à suivre": el caso francés.

"La unificación del orden jurídico es incontestablemente favorecida por el proceso de constitucionalización". Favoreu

Para analizar la relación del derecho francés con la IE es necesario precisar varios conceptos que no son exactamente los que hemos analizado hasta ahora. En ese sentido, como el lector de esta tesis ha podido comprobar, he seguido enfoques diferentes para aproximarme al estudio comparado de los modelos jurídicos de tres países aliados de España: Alemania, Reino Unido y Francia, y su posible relación con conceptos como la soberanía nacional, la organización de las instituciones relacionadas con la IE, y la influencia del modelo jurídico en relación con la acción exterior y la economía, particularmente.

Para ello, y centrándome ahora en el caso galo, en primer lugar es necesario estudiar el papel que la Constitución como norma fundamental del Estado tiene en la República francesa.

Igualmente es necesario determinar cómo apoya este modelo jurídico la acción exterior y particularmente, considero, como esta es apoyada mediante la redacción de normas de diverso tipo (nacionales y, como veremos internacionales). Para ello me apoyaré especialmente en un reciente, y definitivo, informe de Revel para con este asunto.

El sistema judicial francés, heredado de la Revolución de 1789, se apoya en un derecho escrito que consta de un conjunto de textos compuesto por las leyes votadas por el Parlamento, la Constitución de la Quinta República (4 de octubre de 1958), convenciones y tratados internacionales, el derecho comunitario europeo, la jurisprudencia y las costumbres.

Básicamente, el sistema institucional francés está basado en la separación de poderes: el poder legislativo del Parlamento (vota las leyes), el poder ejecutivo del gobierno (ejecuta las leyes) y el poder judicial (aplica las leyes).

La justicia es el tercer pilar del Estado y es independiente de los otros dos poderes. Es la garantía de las libertades individuales y del Estado de derecho, velar por la aplicación de las leyes y el respeto de los derechos de todos³⁹³.

Como en los otros casos, inicialmente haremos también algo de historia. En 1956, en el ocaso de la IV República, Georges Burdeau escribió un artículo titulado: "Una supervivencia: el concepto de Constitución"³⁹⁴. En él mantenía que, como ocurría durante la República anterior, la potestad legislativa era "completa, plenamente soberana", pero seguramente de un modo que en absoluto amparaba el texto constitucional.

Por aquel entonces, la Norma fundamental del Estado, incapaz de someter a las fuerzas políticas, e incapaz de condicionar *per se* a la ley, estaba sometida

³⁹³ Recurso en red: [Consultado en Abril 2013],[http://ambafrance-es.org/france_espagne/IMG/pdf/Justice_esp-2.pdf]

³⁹⁴ G. BURDEAU en *L'évolution du droit public. Etudes offertes à Achille Mestre*, Sirey, 1956, p. 54 y ss.

a un lento proceso de "caducidad" (que era incluso apreciable por la sociedad civil).

Frente a esta enrevesada situación, y reclamado por el entonces Presidente de la República René Coty, la Asamblea Nacional inviste al general De Gaulle el 1 de junio de 1958 como último Presidente del Gobierno de la IV República. En aquel momento el llamado "hombre del 18 de junio" impone sus condiciones: "tener plenos poderes para solucionar el problema argelino y dar una nueva Constitución a Francia".

En los primeros momentos de la V República, la rehabilitación del poder Ejecutivo aparece como el único medio de restablecer la autoridad del Estado. En ese sentido De Gaulle no quiere una República "sin cabeza". Pero sabe que nada será posible sin romper con la tradición republicana de la omnipotencia parlamentaria.

Para alcanzar su objetivo, se sopesan tres alternativas: un reforzamiento del Senado para contrapesar la voluntad hegemónica de la Asamblea elegida, el control de la ley por el juez constitucional y la racionalización de las relaciones entre Gobierno y Parlamento. Realmente, un verdadero "encorsetamiento jurídico" va a ejercerse sobre el órgano parlamentario en todos los ámbitos de su acción, del procedimiento legislativo a su misión de control.

En 1958, Pierre Mendès-France se refiere a la Asamblea nacional como la "quinta rueda de la carroza constitucional". Desde la iniciativa de las leyes al voto, pasando por la inclusión en el orden del día o las sesiones de las comisiones, el Gobierno dispone de instrumentos definitorios. Para que las Asambleas no soslayen este arsenal de normas jurídicas vinculantes, estas figuran incluso en el texto constitucional: "La ley se convierte en el instrumento prioritario de la política presidencial que lleva a cabo el Gobierno" (Pinon, 2010).

Si reparamos en la función de control de las Cámaras, su capacidad de acción parece irrisoria: sólo pueden recibir información pero nunca sancionar al Gobierno.

En última instancia, la cuestión de la distribución de competencias queda sin objeto en un *Estado centralizado*, en el que las funciones legislativas, ejecutivas y jurisdiccionales se ejercen desde un solo centro de poder público, al hallarse tanto los órganos legislativos como los administrativos y judiciales residenciados en un único nivel estatal en la totalidad del territorio nacional.³⁹⁵

Todo se ha escrito ya sobre esta institución menor, que se ha convertido en el simple reflejo de los impulsos presidenciales. Años más tarde, antes de la reforma del 23 de julio de 2008, se podía hablar de un sistema piramidal con el jefe del Estado en la cumbre, y dos correas de transmisión: el Gobierno y el Parlamento. A partir de 2008, la fisonomía general se mantiene pero existen nuevos mecanismos jurídicos para que las correas se bloqueen³⁹⁶.

Indiscutiblemente, la reforma no llega al verdadero "manifiesto de derecho parlamentario" (Jean Gicquel) presentado por el Comité Balladur en octubre de 2007; pero no hay que pasar por alto que la reforma viene animada por la voluntad de "des racionalizar" el parlamentarismo³⁹⁷.

Se pueden citar a título de ejemplo el paso a "ocho" del número de las comisiones permanentes; la posible modificación de los proyectos gubernamentales por la comisión que conozca del asunto (artículo 42); el plazo mínimo de "seis" semanas impuesto entre la remisión de un texto (proyecto o

³⁹⁵ ANSCHÜTZ, Gerhard: "Der deutsche Föderalismus in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft", (Mitbericht von Dr. Karl Bilfinger), VVDStRL, Heft 1, 1924, pp. 11 ss.

³⁹⁶ PINON S. , Cap. I Año 7, número 14, julio-diciembre de 2010, "La interacción constitucional entre la Unión Europea y los Estados miembros (I), Número 14, Universidad de Granada, Instituto Andaluz Revista de Derecho Consitucional Europeo, P. 17 y ss. [URL: http://www.larioja.org/upload/documents/685208_RDCE_N_14-2010.pdf].

³⁹⁷ G. CARCASSONNE, «Introduction», *Les Petites Affiches* du 14 mai 2008, p. 8.

proposición) y su debate en sesión plenaria; el apoyo que presta al Parlamento el Tribunal de Cuentas en "el control de la acción del Gobierno" (nuevo artículo 47-2)...

En relación con este asunto, medio siglo más tarde de la redacción de la Norma fundamental, ante la inversión de la relación jerárquica, Dominique Rousseau escribió: "Una resurrección:" el concepto de Constitución"³⁹⁸. La Constitución dejaba de ser esta norma "extrañamente débil" descrita en el período entre guerras por René Capitant, para erigirse en la norma "suprema".

Raymond Carré de Malberg lo había apreciado muy pronto, cuando escribió que Hans Kelsen "[...] está en condiciones de mantener que su teoría escalonada del ordenamiento exige la instauración de una jurisdicción constitucional"³⁹⁹. Francia, enclaustrada en una tradición republicana marcada por el «legicentrismo», tendrá que esperar a 1958 para instituir una⁴⁰⁰. Con la instauración del Consejo constitucional, comenzaba el proceso que pondría fin a la "desacralización" de la ley. Rápidamente, la Constitución vendría a condicionar la validez de todo el ordenamiento jurídico; súbitamente, una fórmula entrará en el lenguaje ordinario de los constitucionalistas: «La política sometida por el derecho»⁴⁰¹. La jerarquía de las normas, y en consecuencia las fuentes del derecho, pasaban a adoptar una forma más adaptada a los dictados actuales del Estado de Derecho.

Un principio establecido por el Consejo constitucional galo ilustra bien esta oscilación del universo jurídico francés: "«la ley sólo expresa la voluntad

³⁹⁸ D. ROUSSEAU, *Revue du Droit Public*, 1997, p. 5 y ss.

³⁹⁹ R. CARRE DE MALBERG, *Confrontation de la théorie de la formation du droit par degrés*, Sirey 1933, p. 62.

⁴⁰⁰ En aquel año Francia está enredada en la guerra de Argelia y el baile de los Gobiernos paraliza la cumbre del Estado. Como a menudo en la historia de nuestro país, el mito "del hombre providencial" resurge en los períodos de crisis: De Gaulle.

⁴⁰¹ Título de la célebre obra publicada por L. FAVOREU en 1988, éd. Economica.

general en el marco de la Constitución»" (DC, 23 de agosto 1985 de Evolución de Nueva Caledonia).

Unas décadas más tarde, el sistema de fuentes del derecho se volvió a conmocionar. ¿Se puede aún situar a la Constitución en la cúspide de la pirámide normativa? Sin entrar en el debate entre positivismo jurídico y derecho natural⁴⁰², procede referirse al modo en que se discute el lugar central de la Constitución a consecuencia del empuje de las normas internacionales y europeas. En efecto, las normas estatales "están cada vez más condicionadas por la influencia de tratados y diversas jurisdicciones internacionales y Francia no es una excepción". Basta con referirse al impacto en derecho interno del derecho de la Unión, o la jurisprudencia de los jueces de Estrasburgo, para demostrarlo.

A pesar de todo, el lugar de estas normas en el ordenamiento jurídico estatal es el determinado por el texto constitucional. Si los órganos jurisdiccionales ordinarios franceses hacen prevalecer las disposiciones del Convenio Europeo de los Derechos Humanos sobre la ley nacional, es en aplicación de una disposición de la Constitución (artículo 55).

Del mismo modo, si el Consejo atribuye una verdadera "inmunidad" al Derecho comunitario derivado - negándose a examinar la constitucionalidad de las leyes de transposición de las directivas⁴⁰³-, es en virtud de otra disposición de la Constitución (artículo 88-1). Sobre este último punto, se puede estimar que el constituyente, apoyado por una jurisprudencia constructiva del Consejo constitucional, procede "al anclaje constitucional" de los imperativos jurídicos de la Unión.

⁴⁰² Para una reflexión reciente acerca de la posibilidad o imposibilidad de pensar sobre el Derecho sin la Naturaleza, cfr. D. ROUSSEAU, A. VIALA (dir.), *Le droit, de quelle Nature?* Montchrestien, coll. «Grands colloques», 2010, p. 205.

⁴⁰³ S. PINON (2008), «L'effectivité de la *primauté* du droit communautaire sur la Constitution (regard sur la jurisprudence récente du Conseil constitutionnel et du Conseil d'Etat)», *Revue Trimestrielle de Droit Européen*, n° 2-2008, pp. 263-287. Trad. Del francés de E. Guillén.

De todo ello cabe deducir que se afirma la primacía de la Constitución. Pero por "constitucional" que sea, esta exigencia de transposición es operativa y conduce, en concreto, a permitir que eventualmente una directiva inconstitucional pueda desplegar efectos en el ordenamiento jurídico nacional. Entonces "sí": es la Constitución (su artículo 88-1) la que habilita al Derecho comunitario a prevalecer sobre el Derecho nacional.

Pero mientras esta habilitación exista, mientras que el poder constituyente no haya marcado un límite, es a uno de los principios clave de la integración europea y del edificio jurisprudencial del Tribunal de Justicia al que se le rinden honores. Este asunto tiene evidentes consecuencias para la IE: el modelo francés supedita la acción exterior a la norma europea, a diferencia del modelo anglosajón, aunque con matices. Podíamos concluir que el sistema constitucional francés se apoya en la norma fundamental del Estado y en los convenios internacionales suscritos por Francia, siendo necesario establecer aclaraciones particulares, como hemos visto.

Su concepto de soberanía es esencialmente centralista basado en una noción piramidal de la justicia y en donde la acción exterior se enmarca dentro de la legislación establecida por la firma de los distintos acuerdos internacionales.

En Francia, por ejemplo, el constituyente ya ha intervenido cuatro veces "para europeizar" el texto de 1958⁴⁰⁴, debilitando aún más el carácter soberano del Estado, alejando aún más a los cargos electos nacionales de la fuente del derecho. Se debe, pues, coincidir con el Comisario del Gobierno Mattias Guyomar: "la pirámide kelseniana ya no basta ya para dar cuenta de las

⁴⁰⁴ Cfr. el célebre Título XV de nuestra Constitución («De l'Union européenne») pergeñado en el curso de cuatro reformas sucesivas: el 25 de junio de 1992 (Tratado de Maastricht), el 25 de enero de 1999 (Tratado de Amsterdam), el 25 de marzo de 2003 (Orden de detención europea) y el 4 de febrero de 2008 (Tratado de Lisboa).

relaciones entre los distintos ordenamientos jurídicos...; el pluralismo jurídico es una riqueza siempre que esté ordenado"⁴⁰⁵.

Realmente este asunto es mucho más profundo de lo que inicialmente pudiera parecer. El fortalecimiento de la dimensión comunitaria del orden internacional⁴⁰⁶ no es óbice para reconocer que la interacción existente entre la nueva concepción de este, que se plasma en determinadas disposiciones de la Carta de las Naciones Unidas (art. 2.3 y 2.4.)⁴⁰⁷ con otros principios heredados del orden internacional consuetudinario (Moreiro, 2007).

En relación a la situación y el modo en que la legislación y la normativa afecta a las actividades, y la organización de la IE, podemos decir que la misma es diferente a la que por ejemplo, hemos planteado existe en Reino Unido. Cabe preguntarse cuál de los dos sistemas es mejor o más efectivo o apropiado, o incluso influyente y extendido.

Posiblemente no tengamos una respuesta clara para este tema, sí que podemos citar aquello que paradójicamente propuso José Martí para el continente americano: « [...] Sajones y latinos, – Tomemos uno y otro: de

⁴⁰⁵ «Conclusiones», Consejo de Estado, 10 de abril 2008, *Conseil national des Barreaux, R.F.D.A.* ; p. 575.

⁴⁰⁶ En este sentido el grupo de estudio de la CDI que examinó el informe revisado de Z. GALICKI sobre "La jerarquía normativa en derecho internacional..." subrayó la dimensión funcional de ciertas normas internacionales que por razón de su contenido, efecto y ámbito de aplicación o, sobre la base del consentimiento de las partes, gozan de primacía porque constituyen el fundamento del orden público internacional (v.gr. normas de ius cogens, obligaciones erga omnes y disposiciones convencionales como el artículo 103 de la Carta. De forma que la posible noción de orden público supone reconocer que dichas normas son más relevantes que otras porque existen para satisfacer los intereses de la comunidad internacional, o de una parte de ella en su conjunto.

⁴⁰⁷ Que establece que los miembros de la organización arreglarán sus controversias internacionales por medios pacíficos, de manera que no se pongan en peligro ni la paz ni la seguridad internacional ni la justicia. Como es sabido este principio es un corolario de la prohibición del recurso a la fuerza sobre el que se construye todo el sistema de la carta, particularmente.

aquellos, los hábitos corporales; de éstos, las obras del intelecto maravilloso; el sajón, para los campos: el latino para los Liceos. Para las artes prácticas, el hombre del Norte; para las excelencias artísticas y literarias, el del Mediodía. Así, reuniendo las dos civilizaciones, aprovecharemos sus ventajas, nos ingeriremos de las dos savias, y, sobre ellas, encumbraremos nuestra nueva entidad americana".⁴⁰⁸

Volviendo a profundizar sobre la cuestión propuesta, y ahondando ahora sobre la situación particular de la organización y funciones de la IE en Francia, la situación gala es singular y llamativa, ya que, pese a haber establecido esta importante nación una "red de inteligencia económica" a través de las colonias que poseía a lo largo de todo el mundo, particularmente en la así llamada "Francaafrique", Francia es una nación cada vez menos influyente a nivel mundial.

Particularmente y como conclusión a lo expuesto, podemos deducir que el modelo que propone esta Nación, como hemos visto, es inicialmente centralista y basado en la iniciativa pública apoyada eso sí en una extensa red privada de "stakeholders", que en cierto modo recuerda a su modelo jurídico nacional...

En definitiva el cuadro que presenta la IE en Francia es muy reconocible, ya que es esta, la IE, una disciplina que está en auge en este país. En cierto modo, esta circunstancia está motivada por un cierto declive institucional y económico en el que la IE juega un papel primordial como revulsivo social de una sociedad deseosa de continuar avanzando en un mundo cada vez más cambiante e imprevisible.

Para explicar esta quizás grandilocuente afirmación más que centrarme en el análisis de una organización concreta o procurar estudiar el devenir de la de inteligencia económica (que posiblemente quede claro con la aproximación que hice en el Cap. II de esta tesis), lo que voy a exponer es los resultados de la

⁴⁰⁸ MARTÍ JOSÉ: *Obras Completas*, 22, p. 98.

investigación entre la relación de un informe oficial de Claude Revel sobre la situación de la IE (y la legislación existente sobre este asunto).

Este informe fue solicitado por Nicole Bricq⁴⁰⁹, a finales del año pasado, en los siguientes términos: *“Me gustaría tener una evaluación y propuestas... [...] opérationnelles sur la présence internationale et le positionnement de la France en matière de normes”*. Afirma Revel en su introducción:

“Ce rapport, réalisé en trois mois, a souhaité mettre en lumière les principaux enjeux de l'influence normative internationale stratégique et présenter des propositions. Il n'est pas à l'abri d'oublis et/ou d'imprécisions et l'auteur remercie par avance les personnes qui en trouveraient de les lui signaler”.

Así pues se trata de identificar temas prioritarios, y determinar posibles campos de desarrollo concreto de la influencia normativa internacional en relación a los intereses de, en este caso, Francia. El objetivo del documento es al mismo tiempo “estratégico y operativo” (por el ámbito en que desarrolla las ideas que en él se expresan), podríamos dar un título al asunto diciendo que trata “de desarrollar posibles campos de acción en el plano normativo internacional y estratégico relacionado con el desarrollo de Francia”.

En realidad el informe es una especie de “tratado práctico de inteligencia económica” basado en distintas ideas sobre el desarrollo económico, y su relación con la legislación y el derecho. El informe fue entregado recientemente, en Diciembre de 2012 y se dividió en cinco partes principales que dan una idea bastante aproximada del alcance y los objetivos del mismo:

- Situación estratégica y sus desafíos (I);
- Estrategias para liderar la posible redacción de legislación o normas de ámbito internacional (II);

⁴⁰⁹ Ministro de Comercio exterior francés con el Gobierno de Francois Hollande.

- Prioridades sectoriales y transversales de los mercados actuales y futuros (III);
- Prioridades relativas a la participación de la gobernanza en los mercados (IV);
- Ingeniería a aplicar para alcanzar los objetivos (V).

Particularmente destacada en relación con el objeto de nuestro estudio es la manifiesta "centralidad" concedida al debate al respecto de la influencia de la regulación normativa, de la legislación y en definitiva del derecho sobre la economía⁴¹⁰.

Esta es una de las claves de la tesis que estoy realizando, se considera que sin la capacidad de un Estado-Nación de ejercer influencia jurídica o normativa sobre las bases de un modelo legal adecuado, y exportable, el poder económico, social, político de una Nación queda muy limitado, alguien no informado podría preguntarse ¿Por qué es necesaria la influencia normativa?

Desde la puesta en marcha, en 1949, del *Commissariat Général du Plan* creado el 03 de Enero de 1946 por el Général de Gaulle para cometer la reconstrucción del país, y posteriormente, con la puesta en marcha del *Comité pour la Compétitivité et la Sécurité Economique (C.C.S.E.)*, que fue situado bajo la autoridad del primer ministro con la finalidad principal de obtener sinergias entre los sectores público y privado, la fisonomía del modelo de organización establecido para la IE en Francia es bastante reconocible.

Un modelo que considero es en cierto modo gaullista, desde mi punto de vista, esto es, al menos inicialmente "conservador", que aspira a una organización institucional central (con matices, pues el liberalismo económico está muy presente hoy en día en la Escuela francesa), como veremos, y que concede

⁴¹⁰ REVEL C. (2013), "Developper une influence normative internationale strategique pour la France", París, Disponible en la [URL: <http://www.portail-ie.fr/articles/read/616>], 101 p., Consultado en Junio 2013.

mucha importancia a la trascendencia de Francia en el plano internacional y al desarrollo de por ejemplo técnicas como el “benchmarking”⁴¹¹

Es una cuestión que como se asevera a lo largo del informe tiene mucho que ver, y bastantes similitudes, con la definición del modelo social liberal anglosajón, y que tampoco está centrado en una nacionalidad o país en concreto.

En ese sentido, la llegada de los BRICs al grupo de los países más poderosos del mundo en cierto modo abre la posibilidad de una nueva negociación en las instituciones económicas y políticas surgidas a mediados del siglo XX (tal y como plantea Gardner en su obra, y como hemos analizado en los Cap. II y III).

Tal y como se afirma en el texto, y quizás esta sea una cuestión sorprendente, al menos en el plano institucional, se afirma es necesario “considerar la revisión del actual marco en el que se desarrollan las actividades del Banco Mundial, la OCDE, las organizaciones de alimentos, tales como el Codex Alimentarius y la FAO”.

En este aspecto se considera que EEUU tiene una fortaleza con respecto a sus posibles competidores En el mediano plazo, lo que refleja la creación de un NIST (National Institute of Standards es posiblemente una “madurez al respecto de este asunto”)⁴¹².

Debemos hacer en este sentido una referencia a la creación primigenia del “National Security Council” de los EEUU, surgido posiblemente bajo la inspiración del CID, a cuyo frente está el Presidente del País y que está compuesto por el Vicepresidente, los Secretarios de Estado de Asuntos Exteriores, del Tesoro y de Defensa, y el Consejero de Presidencia de Seguridad Nacional. Subsiguientemente la así llamada “Trade Expansion

⁴¹¹ PISANI E. (1996): « *Administration de gestion, administration de mission* » RFSP, 6 (2), p. 315.

⁴¹² REVEL C. (2013), “Developper...”p. 9.

Act⁴¹³, lo que en España de manera mucho más modesta y limitada sería la Ley de Economía Sostenible⁴¹⁴, y que en EEUU vincula la seguridad nacional con la producción de la industria de defensa, la competitividad exterior, el desempleo, el déficit fiscal y el bienestar económico de la Nación.

De esa vinculación con seguridad y economía nacen, como sabemos, muchas de las ideas sobre las que se asienta la teoría sobre la IE. De esa vinculación nace también la relación con el derecho, que en muchas ocasiones ha sido revisada en función de los intereses particulares, ya sea mediante un crudo enfoque neoliberal o una búsqueda malintencionada de una autoridad moral “mal entendida”.⁴¹⁵

En ese sentido la filosofía francesa se aproxima a la consideración de la normalización, y en particular la ISO, como un foro mundial y “de apoyo” al desarrollo económico, ya que es un lugar donde el consenso va de la mano del interés general evitando, en la medida de lo posible, la controversia.

Es necesario pensar en los estándares de mercado futuros donde por ejemplo los sectores agrícolas y de los alimentos estarán en el futuro cada vez más sujetos a las normas globales relacionadas con la sostenibilidad, por ejemplo.

Otro de los campos que el informe de Revel atisba como esencial para el desarrollo futuro es la educación; la capacidad de formar profesionales que sean capaces de negociar de desarrollar aspectos relacionados con la IE y con la cooperación internacional, un tema que constituye uno de los elementos clave del desarrollo económico en el largo plazo, como sabemos.

⁴¹³ (1962), Pub. L, nº 87-794, 76 Stat. 872 (Cod. Scatt. Sect. 19 y 26 V.S.C.); 19 V.S.C. , 1862 (d), 1994.

⁴¹⁴ JEFATURA DEL ESTADO., Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible. Disponible en [URL: www.boe.es/boe/dias/2011/03/05/pdfs/BOE-A-2011-4117.pdf].

⁴¹⁵ SIMPSON G, (2000), “The situation on the International Legal theory Front: The power of rules and the rules of power”, EJIL, 11, 2, 2000, pp. 439 y ss; SLAUGHTER, M. (2000), “International Law and international relations”, RCADI, 285, pp. 19 y ss.

En concreto el informe de Revel cita los siguientes campos o áreas donde el Estado-Nación a nivel nacional e internacional debe ejercer su influencia: “ [...] règles supérieures de droit (accords internationaux, directives...), normes professionnelles formelles, normes techniques ou de gouvernance d'origine privée, principes directeurs, codes de conduite, référentiels, « bonnes pratiques »... de *soft law* et plus subrepticement, critères de classements, de notations (d'organisations multilatérales, d'agences privées, de *Forums* ...), d'attribution des aides et des marchés publics (de banques de développement), labels, qui *de facto* nous obligent à adopter des comportements nouveaux pour être bien classés”.

En particular, y como ya hemos visto a lo largo del texto, existen estudios que “sitúan” el alcance económico efectivo de la normalización internacional (que ya mencionamos en el caso alemán). En Francia la asociación AFNOR calcula que en el caso francés este dato se aproxima al 0.8% del PIB.

Por otro lado, según otros estudios realizados por la oficina económica francesa, casi el 2% de la cifra de negocios, hasta casi el 30% del beneficio y hasta un casi 2.5% del margen neto, dependen directamente de las actividades de normalización, que para un observador informado, una PYME por ejemplo, son cifras realmente elevadas⁴¹⁶.

Una estrategia que se considera es de sobras conocida para promover el desarrollo de negocio y que la filosofía norteamericana de negocio ha trasladado al resto del mundo es el llamado “lobbying y la diplomacia pública”. En este sentido los posibles flujos de inversión, de investigación y de innovación, de ayuda al desarrollo y de imagen, más que asuntos teóricos son cuestiones relacionadas con aspectos prácticos, y tal y como los profesionales dicen (de modo concluyente):

“La norme n'est jamais innocente, c'est d'abord un outil de la compétition”. Podríamos decir que es necesario mantener un equilibrio en la elaboración de normas, ello abarca múltiples sectores y áreas de actuación, tal y como

⁴¹⁶ Recurso en red, [Consultado Marzo 2013]; [URL: <http://www.portail-ie.fr/articles/read/417>].

decíamos anteriormente, y haciendo una extrapolación a la asociación entre el Lander y el Estado, es necesario: “mantener dentro de ciertos límites los egoísmos de la Federación y de los *Länder*” (“*er hält die Egoismen des Bundes und der Länder in Grenzen*”), “...es necesario que “la norma sea justa para que sea norma sino posiblemente no cumpla la funcionalidad para la que ha sido desarrollada”, (Arroyo Gil, 2012).

Sin estar condicionada por la economía inicialmente, más por el peso político internacional, el pensamiento francés sobre el asunto ha sufrido una evolución desplazándose de un terreno situado en el campo de las ideas (que atestiguan los pensamientos incluidos en los informes Carayon, y Martre) a otro terreno mucho más práctico, posiblemente el del informe Revel, donde la necesidad inicialmente planteada en un plano conceptual se desarrolla en acciones prácticas a través de la legislación y el derecho, por ejemplo.

“Les normes génèrent un vrai business. Le processus est simple: inventer une méthode, lui donner un acronyme, la faire valider par une autorité normative, en vendre la certification, la formation, les livres, les audits... La norme est toujours un pouvoir, tout dépend au service de qui: bureaucratie ou concurrence”⁴¹⁷.

En definitiva, el desarrollo normativo si es realizado desde una aproximación “consensuada” suele tener beneficios directos y efectivos para la economía. Sobre este tema existen varios ejemplos que merece la pena resaltar y que abarcan varios ámbitos y campos de actuación muy diferentes.

El primero de ellos es la norma GSM⁴¹⁸, que se trató inicialmente de un éxito normativo que se tradujo en un éxito industrial. Es una tecnología desarrollada por ingenieros franceses que se ha convertido en mundial, que transformo su nombre de « Groupe Spécial Mobile » de 1982 a « Global System for Mobile communications », en 1991.

⁴¹⁷ REVEL C. (2013), “Developper...”p. 16.

⁴¹⁸ REVEL C. (2013), “Developper...”p. 16.

Es lo que denominamos un “standard” de hecho que ha permitido el desarrollo industrial y tecnológico impresionante. En la industria agroalimentaria existen varios ejemplos también sobre este asunto.

En concreto, podemos destacar la controversia desatada en la consideración, que puede parecer incluso trivial, del yogourt como un alimento fermentado y por lo tanto “vivo”, que enfrentaron a franceses, americanos y asiáticos por un lado, y alemanes y españoles, por otro.

En realidad detrás de este litigio se encontraba una posible apertura del mercado de este alimento que en particular hubiera perjudicado a empresas francesas, y del que finalmente salieron reforzadas⁴¹⁹.

En el plano bilateral Francia ha procurado impulsar en los últimos años una política de apertura y aumento de la influencia en el plano normativo que ha desembocado en iniciativas como la llamada: “L'exportation du droit: l'action des notaires en Chine et au Vietnam”.

La “cooperación notarial” con los chinos ha sido realizada por el Conseil supérieur du notariat français a partir del año 2001. En 2005, la ley notarial china retenía las nociones de “force probante et force exécutoire”, y los notarios fueron en cierto modo transformados al uso de las leyes de los países

⁴¹⁹ GIJÓN M. (2012), Artículo disponible en red: [URL: <http://www.elcomercio.es/v/20100310/economia/leche-pascual-gran-perdedor-20100310.html>].

Tras esta serie de litigios empresas españolas se vieron “terriblemente perjudicadas”. La venta de Puleva Food, la división láctea del Grupo Ebro Puleva, al francés Lactalis dejó a Leche Pascual como gran perdedor. La penetración de la marca blanca en el mercado de la alimentación y más concretamente en el segmento de los lácteos y la competencia entre las propias marcas para defender sus cuotas de mercado, han rediseñado en el último ejercicio el mapa del consumo de lácteos en España, a favor de los intereses franceses. En sentido contrario hubo un enfrentamiento entre franceses y americanos sobre la consideración del agua mineral con similares características, que es posible que se repitan en el futuro.

Europeos, en particular Francia, lo que en cierto modo ha contribuido a impulsar un "partenariado a largo plazo" desarrollando un campo de acción en concreto, y que luego se ha extendido a otros países como por ejemplo Vietnam (país con el que Francia firmó un acuerdo similar que en cierto modo permite impulsar una cierta "influencia normativa estratégica" de Francia a nivel internacional).

En cuanto a por ejemplo, las normas de intercambios electrónicos para los productos agrícolas, una asociación profesional francesa, *Agro Edi Europe*, ha impulsado desde 2005 la creación de un grupo de trabajo (presidido en este caso por un "francés"), que entre otros asuntos ha promovido la creación de un certificado electrónico para la importación y la exportación de bienes, y que ha permitido desarrollar, y facilitar, la exportación y la importación de productos.

Este certificado original de 2008 ha sido utilizado en numerosos países, y es obligatorio para la exportación con algunos países, como por ejemplo con China. La asociación también trabaja en numerosos campos relacionados con la trazabilidad agrícola y alimentaria, en particular con la trazabilidad bovina, donde a corto plazo va a ser necesario integrar las normas de UN/CEFACT, lo cual facilitaría el intercambio comercial y el desarrollo del comercio (en particular, esto es evidente, con beneficios directos para la industria francesa, que es la que singularmente ha impulsado este certificado).

Existen otros aspectos que presentan características para ser considerados como futuros campos de desarrollo comercial, particularmente relacionados con la IE entre los que se encuentran los relativos a la seguridad de la información.

A medida que pasa el tiempo es evidente que los problemas referentes al almacenaje y a la seguridad de la información van a aumentar: el desarrollo de la "nube" va a incrementar la necesidad de desarrollar la capacidad en este asunto.

El trabajo paciente de los profesionales de una asociación francesa denominada (APROGED) ha permitido la puesta en marcha de la elaboración

de una norma ISO (14 641) que es una variante de la norma francesa NF Z42-013, sobre el almacenaje electrónico, y la edición digital⁴²⁰. Como conclusión parcial sobre todo este asunto podemos decir que, en Francia actualmente existe un sistema de IE eminentemente centralista y con una orientación inicial pública, aunque con una vertiente de colaboración privada muy desarrollada; recientemente ha existido un desarrollo evidente en este tema pero también ha acaecido, en cierto modo, un fracaso parcial motivado por el no aprovechamiento de las posibles ventajas estratégicas que posee esta nación europea.

Normalización y legislación internacional.

Sobre el tema de la normalización, y por el interés jurídico que puede tener el tema, podemos destacar varios casos que ilustran la situación actual del asunto; uno de ellos es el relativo a la elaboración de las normas IFRS (Normas Internacionales de sobre presentación de información financiera y contable)⁴²¹.

En el año 2000 la Comisión Europea dio un mandato expreso al ASB, un “instituto experto” situado en Londres, para redactar una serie de nuevas normas contables y financieras. Una de las directrices para la elaboración de este trabajo era la composición de una serie de normas que fueran “interoperables”, como diríamos en el argot militar, con las normas contables utilizadas en EEUU⁴²².

⁴²⁰ REVEL C. (2013), “Developper...”p. 17.

⁴²¹ Son estándares contables de aplicación mundial orientados a uniformar las prácticas contables entre los distintos países. Estas normas establecen los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar que se refieren a las transacciones y sucesos económicos que son importantes en los estados financieros. Las normas IFRS surgieron de las dificultades de comparar los informes financieros entre un país y otro, dado que cada uno tenía sus propias normas contables. Bajo este esquema, se hace complejo tomar decisiones de negocio en distintos países al no contar con información homogénea.

⁴²² Para ampliar la información sobre este asunto; [URL: <http://www.pwc.com/co/es/ifrs/index.jhtml>].

En el año 2002 la UE ha adoptado la referencia de la organización IFRS⁴²³, sin querer profundizar en este asunto, por sus consecuencias estratégicas y quizás por la debilidad de la posición de la UE, este episodio ha sido considerado un fracaso de la visión europea sobre el tema sobre la estabilidad financiera⁴²⁴.

Otros ejemplos se dan en campos muy diversos, en particular en los relacionados con la adopción de una norma dentro de lo que se denomina como el código alimentario, bajo una organización de Naciones Unidas llamada Codex Alimentarius⁴²⁵: « [...] met au point des normes alimentaires, des lignes directrices et des codes d'usages internationaux et harmonisés visant à protéger la santé des consommateurs et à assurer des pratiques loyales dans le commerce des aliments », un asunto estratégico, para la economía y para la supervivencia de la sociedad.

⁴²³ Hay mucha confusión en cuanto a la denominación correcta de las normas internacionales, derivado de la tradición conservacionista anglosajona respecto a los nombres de las reglas contables. El nombre correcto es el de NIIF (en inglés, International Financial Reporting Standards, IFRSs), donde se agrupan

tanto a las viejas Normas Internacionales de Contabilidad (en inglés, International Accounting Standards, IASs, emitidas por el organismo predecesor del IASB, el International Accounting Standards Board, IASC), como a las que el nuevo IASB está emitiendo desde 2002, que también reciben el nombre específico de NIIF, con el número correspondiente (la NIIF 1 es la de Adopción por Primera Vez de las NIIF). En el nombre genérico NIIF también entran las interpretaciones de las Normas.

⁴²⁴ Pregunta con solicitud de respuesta escrita a la Comisión Artículo 117 del Reglamento Sven Giegold (Verts/ALE), 2011, Asunto: Reforma de la Fundación de las Normas Internacionales de Información Financiera, Comisión Europea, DO C 128 E de 03/05/2012, disponible en: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+WQ+P-2011-006463+0+DOC+XML+V0//ES>.

⁴²⁵ La Comisión del Codex Alimentarius, establecida por la FAO y la OMS en 1963, elabora normas, directrices y códigos de prácticas alimentarias internacionales armonizadas destinadas a proteger la salud de los consumidores y garantizar la aplicación de prácticas leales en el comercio de alimentos. Asimismo promueve la coordinación de todos los trabajos sobre normas alimentarias emprendidos por las organizaciones internacionales gubernamentales y no gubernamentales

Un caso paradigmático es el acaecido en torno a la “importación de animales vivos para el consumo humano”. La UE en Alianza con China, India y Rusia se oponían a la importación de ganado como medida preventiva sanitaria contra la “ractopamina” en tanto que Canadá, EEUU, México, Australia y Brasil y Corea que consideraban que este problema no existía y que no podía ser demostrado científicamente⁴²⁶.

A partir del quinto examen de la redacción del texto propuesto, por derogación de la regla habitual de consenso, y por un voto particular⁴²⁷, que desde mi punto de vista puede ser considerado como un fracaso particular de la diplomacia económica de la UE⁴²⁸, la postura norteamericana fue respaldada (aunque con matices)⁴²⁹.

Existen también numerosas instituciones de normalización como la IEEE⁴³⁰, la ASME⁴³¹, y otros lobbies o grupos de presión realmente importantes a nivel

⁴²⁶ Ractopamina es un fármaco que es usado como aditivo alimenticio para promover el crecimiento de los cerdos, especialmente de su masa muscular. Su principal forma química es la ractopamina Clorhidrato. La mayor comercializadora de este fármaco en los Estados Unidos es Elanco Animal Health, con la marca Paylean. Este fármaco fue aprobado por la FDA el 22 de diciembre de 1999; también ha sido aprobado en más de 20 países, entre los que se incluyen Australia, Brasil, Colombia, Canadá y Tailandia. No obstante, la ractopamina está prohibida en más de 150 países, incluida la Unión Europea, Paraguay, China y Malasia.

⁴²⁷ Comisión del CODEX ALIMENTARIUS, REP11, CAC, Programa conjunto FAO / OMS sobre normas alimentarias, Informe del 34º período de sesiones Centro Internacional de Conferencias, Ginebra, Suiza, 4 - 9 de julio de 2011, puntos 96, 97 y 98 y ss.

⁴²⁸ Particularmente sabiendo que los países francófonos de la Francafrique se han opuesto a la postura de esta, y han mostrado una falta de capacidad de acción de la UE (en lo relativo a la acción exterior común).

⁴²⁹ La Comisión del Códex Alimentarius acordó fijar un límite a los residuos de ractopamina en los tejidos animales, sin desautorizar la presencia de esta sustancia en la alimentación de animales. Centro de Noticias de las Naciones Unidas (2012), “Códex Alimentarius fija límites para droga veterinaria promotora del crecimiento”.

⁴³⁰ IEEE; Del inglés: Institute of Electrical and Electronics Engineers.

como el W3C (World Wide Web Consortium), dedicado a un asunto tan importante como determinar "standards" para la que es verdaderamente la única red global de telecomunicaciones, esto es internet⁴³².

Ese tipo de consorcios abarcan múltiples áreas y son verdaderamente importantes en sus áreas de actuación, por ejemplo:

El ASB y el IPSAS, de auditoría, de educación como el Equis o AACSB, de empresas en relación a actividades con el medioambiente (GRI, Global Reporting Initiative), dentro del comercio sostenible (Fairtrade Labelling Organisation + FLO Cert), en el dominio de la agroindustria (ISCC para los biocarburantes), existiendo además otro tipo de normas en relación a los códigos de conducta (y que quizás tienen el carácter de *soft law*), como los códigos de conducta de la OCDE y del Banco Mundial, de buenas prácticas, de transparencia internacional (y que en definitiva sirven para arbitrar la manera en la que distintas organizaciones y países se relacionan entre sí).

⁴³¹ ASME es el acrónimo de *American Society of Mechanical Engineers* (Sociedad Americana de Ingenieros Mecánicos). Es una asociación profesional, que además ha generado un código de diseño, construcción, inspección y pruebas para equipos, entre otros, calderas y recipientes a presión. Este código tiene aceptación mundial y es usado en todo el mundo

⁴³² La descripción del sistema normativo internacional ha sido realizado, en el ámbito de Francia, tras el informe de Julio de 2011, de la Delegación InterMinisterial de IE (D2IE). La normalización se apoya en tres organizaciones: "La normalisation institutionnelle internationale s'appuie sur trois organisations: l'ISO, generalista, para el conjunto de los sectores, la CEI (Commission électrotechnique internationale, IEC en anglais) para la Electronica, y la UIT (Union internationale des télécommunications, ITU) para las telecomunicaciones".

En el plano europeo existen el CEN (Comité européen de Normalisation), el CENELEC (para la electricidad) y par alas telecomunicaciones, la ETSI (European Telecommunications Standards Institute). En el plano nacional francés encontramos insticuciones como (AFNOR, DIN en Alemania, BSI en Reino Unido), o en España con AENOR, una regulación que ha superado recientemente las 30.000 normas y que como anuncia en su página web supera el 1% del PIB en lo que concierne a la actividad económica.

Haciendo un somero análisis de la posible “capacidad de influencia” que se puede lograr con la elaboración de normas “económicas o técnicas”, podemos decir que de las aproximadamente 1.200.000 normas que existen en el mundo casi 200.000 son chinas. Podemos suponer que algunas han sido redactadas para lograr la influencia a nivel global, máxime en un país que constituye el primer organismo de certificación del mundo (y donde esta es dirigida por el Estado, que se trata de un verdadero organismo de diplomacia económica), y que seguramente será capaz de “controlar” la economía mundial en unos cuantos años.

En España AENOR, como entidad legalmente responsable del desarrollo de la normalización en nuestro país, está promoviendo tanto que cada vez sean más los documentos desarrollados en España que sirven de referencia en la elaboración de normas europeas e internacionales; como que la posición de los sectores de actividad españoles sea tenida en cuenta en los foros internacionales donde se debaten normas de aplicación europea o mundial.

Los EEUU poseen un conjunto de instituciones reconocidas a nivel mundial entre las que destacan la ASTM (American Society for Testing and Materials), API (American Petroleum Institute), ASME (American Society of Mechanical Engineers) y el IEEE (Institute of Electrical and Electronics Engineers) y que son coordinados en mayor o menor medida por la ANSI (American National Standards Institute).

Otras organizaciones como la OCDE tienen una capacidad de influencia basada en una serie de *soft laws* o leyes, códigos de conducta, de buenas prácticas... que siendo adoptadas por los 34 países que la componen, han permitido a esta actuar a esta organización como una especie de think tank, o quizás de “contrapoder” frente a la autoridad de la OMC.

En particular considero conveniente la adhesión a proyectos como el BEPS⁴³³, (Base Erosion & Profit Shifting) para profundizar y armonizar las reglas fiscales

⁴³³ REVEL C. (2013), “Developer...”p. 36. En realidad esta es una propuesta de Revel...

que afectan a las multinacionales, este proyecto ha sido presentado en la reunión del G20 en Los Cabos, con el respaldo de británicos y alemanes.

Por otra parte, y en relación a la capacidad de influencia de la Comisión de Naciones Unidas para el derecho comercial⁴³⁴, su capacidad de normalización jurídica es muy grande, sometida eso sí en muchos casos a la influencia del derecho anglo-americano⁴³⁵.

Otras organizaciones implicadas en la normalización internacional son por ejemplo la OIT, (Organización internacional del trabajo) y el BIT⁴³⁶, fundadas sobre la visión de que verdaderamente no existe desarrollo económico si este no alcanza a la vez la dimensión social y de medioambiente.

España ocupa una posición privilegiada en la BIT, es una organización que está impregnada de cierto espíritu "mediterráneo"... , pues Francia es el segundo país en la misma, con un "*avenir*" que considero puede dar muchos réditos al prestigio y a la imagen exterior de España.

⁴³⁴ Una importante institución rescrita de reglas que comenzó sus trabajos en 1966, para lograr la armonización y la modernización progresivas del derecho comercial internacional desarrollando diferentes actividades en el campo de las buenas prácticas, el arbitraje y la conciliación internacional.

⁴³⁵ Una pregunta que podríamos realizarnos a tenor de lo expuesto es saber si, or ejemplo, existe algún tipo de legislación o norma que separe lo que es una norma de un obstáculo técnico, en particular en lo referente al comercio mundial. El acuerdo OTC (Obstáculos técnicos al comercio), es en realidad una reglamentación que ha defnido los aspectos por los que podemos distinguir una cosa de la otra. En particular, la transparencia, la coherencia,... Cuando una norma es legislada en un país soberano esta debe de ser realizada de acuerdo a las reglas de la OMC. Según las normas de la OMC las medidas no tarifarias como por ejemplo las normas reglamentarias sobre los productos manufacturados y agrícolas, son preocupantes. En ese sentido lo que propugna es establecer criterios mas eficaces para justificar las anteriores y sobre todo aumentar la transparencia.

⁴³⁶ BIT: De las siglas del francés "secretariado internacional del trabajo".

Tal y como señala en su informe Revel: “[...] À une époque où l'OMC se demande si elle doit introduire des conditions sociales et environnementales et où l'UE souhaite mentionner la responsabilité sociale des entreprises (RSE) dans les accords de libre-échange, l'apport du BIT doit être valorisé car il repose sur des forces légitimes et néanmoins expertes...”

Otra institución que participa de la elaboración de normas a nivel mundial es la “Cámara de comercio internacional”, que es una organización relativamente desconocida, y que fue creada en París tras el final de la primera guerra mundial, sobre el principio de intentar “mantener la paz en el comercio”.

Hoy en día es reconocida por la capacidad para ejercer el arbitraje, su participación en el debate mundial y en la definición de las reglas utilizadas en el comercio internacional, por ejemplo, con la regulación de las conocidas cláusulas Incoterms 2000. Además es particularmente interesante el trabajo que esta organización desarrolla en instituciones internacionales como las Naciones Unidas, en el WBCSD (World Business Council for Sustainable Development), en relación a las cuestiones planteadas relativas al desarrollo sostenible, por ejemplo.

Otro campo de acción evidente para la IE, al menos en el caso europeo, es la participación activa en los denominados procesos de *certificación*. A nivel comunitario existe el denominado “European Accreditation”, que es en realidad el más importante organismo de certificación existente a nivel continental.

Desde mi punto de vista la certificación es esencial incluso si esta no está prevista, ya que como viene expresado en la reciente norma ISO 26000 los organismos certificadores pueden efectuar recomendaciones sobre el asunto que estudian o analizan y estas, finalmente, pueden ser verdaderamente concluyentes: “[...] *Il faut du reste être très vigilant sur ces interpretations*”.

Por ejemplo, el Banco Mundial ha clasificado a las naciones del mundo según el ambiente en que “se desarrollan negocios”; en ese sentido el llamado informe *Doing Business* (DB) que se ha revelado como un poder blando en lo

que concierne a determinar el ambiente de negocios en todas las naciones del mundo es un ejemplo gráfico de este tema, y que ilustra su importancia.⁴³⁷

A mon avis es fundamental poseer una capacidad de influencia en esas instituciones para poder desarrollar negocios apoyando a las empresas nacionales. En este sentido en concreto el informe Revel francés analiza la necesidad no sólo de hacer avanzar el proceso de definición de nuevas tecnologías, sino de conseguir que estas se conviertan en claves, como por ejemplo internet.

La clasificación del DB ha dejado en 2012 en el puesto 44 a Francia y casualmente en el año 2013 nos ha correspondido ese mismo puesto a España. En concreto, finalmente, en este interesante informe se formulan las siguientes propuestas (que se reproducen por su interés y practicabilidad):

En relación al Banco Mundial:

1) Participar activamente en la revisión actual de las normas de contratación pública. 2) Iniciar y controlar una enérgica y decidida en la colaboración público-privada (lo que en Francia se denomina acertadamente PPP; *Partenariat public privé*).

En relación a la OCDE:

1) Es necesaria la revisión de las normas fiscales 2) Preparar activamente nuestro posicionamiento e influencia sobre los retos del futuro.

⁴³⁷ *Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises* assesses regulations affecting domestic firms in 185 economies and ranks the economies in 10 areas of business regulation, such as starting a business, resolving insolvency and trading across borders. This year's report data cover regulations measured from June 2011 through May 2012. The report marks the 10th edition of the *Doing Business* series. Over the past decade, these reports have recorded nearly 2,000 regulatory reforms implemented by 180 economies.

En relación a la OMC se considera es necesario tomar la iniciativa para al menos considerar una reflexión sobre la evolución de esta institución, y estar en condiciones de defender así las posiciones europeas.

En definitiva, y como conclusión general a lo analizado en este apartado, el alcanzar una posición que permita defender las posiciones nacionales al respecto de temas como la normalización internacional, la defensa oportuna de la marca país o la protección de las empresas nacionales en el exterior, es uno de los asuntos más importantes en relación a la actividad económica internacional de los Estados Nación, en general, y de la IE en particular.

4.4.3.1. De la defensa a la seguridad (y viceversa).

En esta tesis he planteado mi análisis estudiando inicialmente la idea que subyace sobre el pensamiento que relaciona la importancia de la defensa para la economía, no como actividad productiva sino como elemento esencial de estabilidad para el desarrollo de la actividad económica.

Realmente en ese sentido he presentado mi teoría a través de una aproximación que podríamos estimar es en cierto modo “tradicional”; en esa línea argumental he estudiado la relación entre la estrategia y la defensa en lugar de analizar la correspondencia de la estrategia con la seguridad, que quizás es una aproximación más apropiada, inicialmente. Ello ha sido debido a que considero en España existe un recorrido conceptual para poder analizar la primera, y sin embargo la ESN posiblemente es una referencia todavía muy reciente y con un recorrido temporal muy corto (tan sólo dos años)...A pesar de ello, unir economía y defensa no considero que sea conceptualmente totalmente correcto; la economía está ligada a un concepto más amplio inicialmente, y quizás sea más oportuno unir la anterior a otra idea o referencia más extensa, como por ejemplo hacemos ahora: la seguridad.

Esta asociación ya fue realizada en la estrategia de seguridad nacional de 2011, un documento quizás parco o limitado en lo referente a la denominación de seguridad realizada, o en sus objetivos, pero que realmente ha sido la primera definición teórica de lo que debía ser “un modelo institucional

integrado” que diese “[...] respuesta efectiva e integral a los complejos retos de la seguridad en el mundo actual”⁴³⁸.

No obstante dada en las circunstancias y el momento en la que fue aprobada (y en una situación política con un evidente cambio institucional a la vista) no logró avanzar más allá de una formulación que podríamos decir fue sólo teórica. En ese sentido, y a punto de concluir la redacción de esta obra los ciudadanos españoles fuimos “sorprendidos” por la aprobación en el Consejo de Ministros de 31 de Mayo de 2013 de la Estrategia de Seguridad Nacional. Bajo el título “Estrategia de Seguridad Nacional, un proyecto compartido” presenta una serie de ideas en cierto modo ya existentes en la versión anterior (2011).

La ESN presenta los mismos riesgos y amenazas que la estrategia anterior – conflictos armados, terrorismo, crimen organizado, inestabilidad económica y financiera, proliferación de armas de destrucción masiva, ciberamenazas, flujos migratorios irregulares y emergencias y catástrofes, a los que añade tres nuevos – espionaje, vulnerabilidad del espacio marítimo (aunque la versión de 2011 incluía la necesidad de controlar el espacio marítimo ante los riesgos de

⁴³⁸ ESN 2011, Preámbulo y exposición de marco actual, pp: 3-10.

la vulnerabilidad energética), y vulnerabilidad de las infraestructuras críticas y los servicios esenciales.

En ese sentido la “nueva estrategia” define doce ámbitos prioritarios de actuación. Delimita en ese sentido un objetivo principal y una serie de líneas de acción estratégicas. Se trata en cierto modo de aplicar una serie de ideas o conceptos existentes en el ámbito de, podríamos señalar, la dirección estratégica empresarial.

En cierto modo estaríamos aplicando, desde mi punto de vista las ideas de Kaplan sobre el cuadro de mando integral y llevándolas del plano de la dirección empresarial al del “gobierno estatal”⁴³⁹. Como podemos intuir actualmente la tradicional distinción entre público y privado es más tenue que nunca y la diferencia entre ambas concepciones pudiera incluso solaparse en línea, como veremos, de las ideas sobre la “modern-sovereignty”. En una conferencia con el profesor de Indiana Adam Alfred C. Aman Jr. de la Maurer Law School (Universidad de Indiana), en la UC3M⁴⁴⁰ le pregunté sobre este tema y me respondió, acertadamente creo yo, que cuando se dan situaciones en las que por ejemplo, una compañía petrolera “negocia” con un país como Estados Unidos (refiriéndose al derrame de petróleo en el Golfo de México de Chevron Texaco) en situación de igualdad, es difícil tratar de justificar el interés público en base a la teoría política, la moralidad o el interés común.... Esto es, podemos deducir que los Estados hoy en día se desenvuelven en una coyuntura económica en la que interactúan con “otros actores” en condiciones de igualdad, una circunstancia novedosa y a la vez “difícil”...

Como hemos mencionado, en su cuarto capítulo, la Estrategia de Seguridad Nacional establece doce ámbitos prioritarios de actuación. Define para cada uno de estos ámbitos el objetivo a alcanzar y varias líneas de acción

⁴³⁹ KAPLAN, Robert S. & NORTON, David P (2000, 1997): Cuadro de Mando Integral (The Balanced Scorecard), Ed. Gestion.

⁴⁴⁰ Curso US administrative law. UC3M, Campus de la Puerta de Toledo, Madrid, Mayo 2013.

estratégicas. Estas líneas enmarcarán las actuaciones concretas necesarias para la preservación de la Seguridad Nacional.

Así pues en la séptima de estas líneas de acción estratégicas, la relativa a la seguridad económica y financiera, habiendo definido como objetivo de este sistema: "Potenciar un modelo de crecimiento económico sostenible, mitigar los desequilibrios de los mercados, luchar contra las actividades delictivas, potenciar la presencia económica internacional de España y garantizar la resiliencia de los servicios esenciales económicos y financieros", se constata que es necesario el "Fomento de los mecanismos de coordinación adecuados que permitan el desarrollo de la seguridad económica y de sus herramientas de apoyo -como por ejemplo, el Sistema de Inteligencia Económica (SIE)", que aparece ya mencionado como tal en esta estrategia⁴⁴¹. La ESN 2013 en concreto define el marco general de actuación en el que situaremos la seguridad y la defensa nacional al crear un sistema en base a dos nuevos organismos: El Consejo de Seguridad Nacional y los así llamados Comités Especializados (particularmente queda establecido que este consejo actuará como una "Comisión Delegada del Gobierno")⁴⁴².

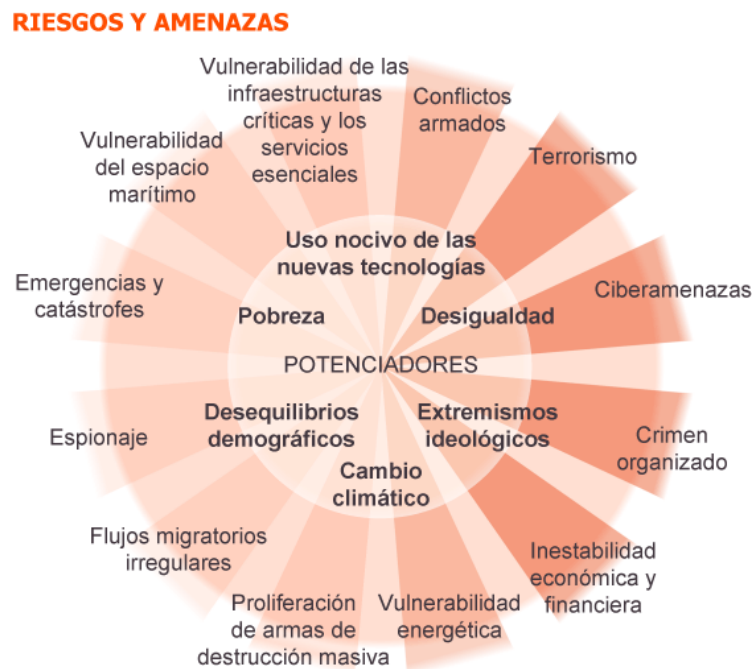
Esta estrategia, aprobada con el acuerdo del PSOE, determina que en plazo de seis meses el Consejo de Seguridad Nacional elaborará una propuesta de anteproyecto de Ley Orgánica de Seguridad Nacional para su posterior elevación al Consejo de Ministros. Esta Ley Orgánica creará una arquitectura institucional que permita la construcción de un sistema de seguridad integral, diseñada para proporcionar coherencia estratégica a la política de seguridad del Estado, englobando la acción de diversos Ministerios, y que a modo de propuesta debería también incluir al SIE, no "como elemento de apoyo" (ESN, 2013) sino como organismo "especializado" de apoyo a la Presidencia del Gobierno, como ya he propuesto anteriormente en este trabajo⁴⁴³. La presencia

⁴⁴¹ *Op. Cit.*: pp. 53.

⁴⁴² *Op. Cit.*: pp. 63.

⁴⁴³ En el punto 2.3 de esta tesis.

en el Consejo de Seguridad Nacional del Director del Gabinete de la Presidencia del Gobierno *stricto sensu* nos hace pensar que el citado director realizará las tareas necesarias para dar continuidad al sistema de seguridad nacional promoviendo la definición de una verdadera arquitectura multidisciplinar de seguridad⁴⁴⁴.



Así pues, según establece la ESN 2013, en el desempeño de su función de dirección, liderazgo e impulso de la Política de Seguridad Nacional, el Presidente del Gobierno contará con: A) el Consejo de Seguridad Nacional y B) los Comités Especializados⁴⁴⁵.

Singularmente el Consejo de Seguridad Nacional será un órgano colegiado del Gobierno. Se reunirá con carácter periódico a propuesta del Presidente del Gobierno que lo presidirá excepto cuando S.M. el Rey asista a sus reuniones. Previsiblemente estará integrado por el Vicepresidente del Gobierno, otros miembros del Gobierno, Secretarios de Estado y el Director del Gabinete de la Presidencia del Gobierno. Para un adecuado ejercicio de sus funciones y a

⁴⁴⁴ LABORIE M. (2013), Recurso en red: http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_analisis/2013/DIEEEA34-2013_EstrategiaSeguridadNacional-2013_MLI.pdf [Consultado Junio 2013]...

⁴⁴⁵ Íbidem.

decisión del Presidente del Gobierno, la convocatoria podrá limitarse a los miembros con competencias más directamente relacionadas con los temas a tratar en el orden del día (sic)⁴⁴⁶. Bajo la dirección del Presidente del Gobierno, sus funciones principales consistirán en: asistir al Presidente del Gobierno en la dirección de la Política de Seguridad Nacional (PSN); promover e impulsar la revisión de la Estrategia de Seguridad Nacional y las estrategias de segundo nivel (que serán las realmente importantes por su detalle e implicaciones) aprobando las directrices necesarias en materia de planificación y coordinación de la PSN.

“Los Comités Especializados, creados por iniciativa del Consejo de Seguridad Nacional, serán órganos de apoyo del Consejo en los ámbitos de actuación de la Estrategia de Seguridad Nacional. Su creación, composición y funciones vendrán especificadas en las disposiciones que lo regulen. Se constituirán en los ámbitos que por su singularidad y transversalidad requieran especialmente la coordinación de varios organismos de la Administración Pública, como por ejemplo la que tratamos en esta tesis, la IE”. Tal y como han señalado algunos autores (Laborie, 2013) después de la redacción de esta ESN procederá finalmente realizar una revisión del Libro Blanco de la Defensa, de la RED y de la estrategia militar (y que ya efectivamente se está realizando dentro del proceso de planeamiento operativo de la defensa)⁴⁴⁷.

4.4.3.2. La Directiva de defensa nacional. Perspectivas generales

Continuando con nuestro análisis, y para adentrarnos en la situación que vivimos a nivel nacional en relación a la IE, considero sucesivamente necesario evaluar nuestro contexto geopolítico actual sopesando la evolución del “nuevo”

⁴⁴⁶ En todo caso, se especifica en el documento, que podrán ser convocados los titulares del resto de departamentos ministeriales, así como otras autoridades o cargos de las Administraciones Públicas y personas en su condición de expertos, cuando el Consejo tenga que tratar temas con repercusión en la Seguridad Nacional relacionados con sus competencias o conocimiento. *Op. Cit.:* p. 65.

⁴⁴⁷ Regulado por la OM 37/2005, de 30 de marzo, de *Planeamiento de la Defensa*.

pensamiento estratégico, y político, español en base al estudio de nuestra Directiva de Defensa Nacional.

La Directiva de Defensa Nacional (DDN) es el principal documento por el cual el Presidente del Gobierno de España ejerce su liderazgo en política de defensa, estableciendo por este documento las directrices que deben regirla en los siguientes cuatro años (que sería el ciclo correspondiente a cada Legislatura política, aproximadamente).

Cada DDN ha estado marcada por la coyuntura política, económica y social del momento. Considerada una de las referencias conceptuales para comprender la situación estratégica que vivimos, particularmente estimo que situar en “perspectiva” la evolución de la anterior a lo largo del tiempo puede proporcionarnos una visión acertada del marco geopolítico, y de seguridad, en el que nos encontramos.

Dada la importancia del conceptual del escrito con el que se inicia el ciclo de planeamiento de la Defensa Nacional⁴⁴⁸ (que dura normalmente cuatro años), y que se repite de manera regular desde el año 1992, parece conveniente hacer un análisis “comparativo” de los últimos documentos, incluyendo un breve recorrido por las diferentes directivas elaboradas durante el presente período democrático, que realizaré particularmente de manera analítica, diferenciando distintos asuntos y profundizando en cada uno de ellos.

Este año pasado, además, se cumplieron veinte años de regularidad institucional que permiten de esa manera que en España podamos realizar un planeamiento estable, con objetivos bien definidos, y que evolucionan de forma

⁴⁴⁸ JEFATURA DEL ESTADO. Ley Orgánica 5/2005, de 17 de noviembre, de la Defensa Nacional. Según esta Ley, la política de defensa tiene por finalidad la protección del conjunto de la sociedad española, de su Constitución, de los valores superiores, principios e instituciones que en ésta se consagran, del Estado social y democrático de derecho, del pleno ejercicio de los derechos y libertades, y de la garantía, independencia e integridad territorial de España. Asimismo, tiene por objetivo contribuir a la preservación de la paz y seguridad internacionales, en el marco de los compromisos contraídos por España.

continúa con un panorama geopolítico variable (que en los últimos tiempos ha acelerado el tempo y se caracteriza por su incertidumbre), y en el que se definen los medios y recursos a emplear para lograr los anteriores.

Mediante el análisis comparativo de las cuatro DDN más recientes, además de resaltar similitudes y diferencias, se pretende comprobar si se afronta el reto de que la defensa nacional sea una política de Estado, independiente del signo político del gobernante.

Singularmente el Preámbulo de la DDN-2000 destaca el carácter de continuidad con respecto a la DDN-1996, que “[...] *señaló el comienzo de una etapa de renovación en la política de defensa y seguridad de España*”. En él particularmente se hace un pequeño resumen del escenario estratégico, en el que se destaca el valor de las Fuerzas Armadas (FFAA) como instrumento de la acción exterior del Estado, frente a: “[...] *riesgos asimétricos, crisis y conflictos que comprometen la paz, la seguridad y la estabilidad en muchas regiones del mundo que pueden afectar a nuestra propia seguridad y, en consecuencia, requerir una respuesta por parte de España*”.

Eso implicaba disponer de unas fuerzas diferentes a las requeridas por el concepto tradicional de la defensa, con capacidades conjuntas, de proyección..., y preparadas asimismo de contribuir al esfuerzo de la Alianza Atlántica, y de la Unión Europea. Como parte de esa transformación, se destacaba por entonces la adopción de un modelo de FFAA plenamente profesionales, así como la puesta en marcha de un “Consejo de Política Exterior”.

Como se puede apreciar, la estructura de las Directivas de 2004 y 2008 es muy similar, pues verdaderamente estos documentos son de mucha mayor extensión y profundidad que, por ejemplo, la Directiva del año 2000. Una posible explicación es que la DDN-2000, en la práctica, hacía un seguimiento y actualización de la DDN-1996, que es cuando cambió de signo político el Gobierno, por lo que su carácter era posiblemente más “continuista”...

Los antecedentes de la DDN-2004 se limitan a señalar la evolución de la política de defensa española, plasmada en las sucesivas Directivas de Defensa Nacional, y a destacar que en el plano exterior estas han servido para la incorporación plena a las organizaciones occidentales de seguridad y defensa, y de manera similar, en la vertiente interior, para contribuir a la modernización de las FFAA.

Más significativa aún si cabe es la introducción de la DDN-2008, ya que destaca la aprobación de la Ley Orgánica de la Defensa Nacional en 2005, y afirma que *“la DDN se debe enmarcar en una Estrategia de Seguridad Nacional”*, que integre bajo el liderazgo del Presidente del Gobierno las distintas políticas sectoriales, con un enfoque más amplio e integral. Como es bien sabido, en 2011 se aprobó esa primera *“Estrategia Española de Seguridad”*.

Sin apartarse demasiado de esta línea, sin embargo, en 2012, se dota a la introducción de un mayor contenido conceptual que proporciona una visión adecuada (y acertada) del entorno estratégico que se vive en ese año. Así es de destacar como entre los motivos que justifican la necesidad de la elaboración de una nueva DDN se subrayan especialmente los cambios experimentados en el ámbito de la seguridad y la defensa *particularmente en nuestro entorno más inmediato*, así como la repercusión de la crisis económica, que es evidente, es una de las mayores preocupaciones de la sociedad civil, y militar, española.

La Directiva de Defensa Nacional 1/2012, como hito final de todo este proceso de definición estratégico, fue expuesta el 31 de julio por el presidente del Gobierno en la reunión del Consejo Nacional de Defensa presidido por S.M. el Rey en el Palacio de la Zarzuela.

De manera general la redacción de las DDN va asociada a una concepción de la seguridad delimitada por una serie de vulnerabilidades, que en función de su posibilidad de acaecimiento pueden producir riesgos, y que a su vez pueden convertirse en amenazas cuando estos se materializan finalmente.

Figura 37

DDN-2000	DDN-2004	DDN-2008	
Preámbulo	Antecedentes	Introducción	
	El escenario estratégico	Planteamientos estratégicos	El escenario estratégico
	El marco de la seguridad y defensa de España		Los marcos de actuación y decisión
	La respuesta española		Principios de la seguridad y defensa española
Objeto	Objeto de la Directiva	Objeto de la Directiva	
Líneas básicas de la política de defensa	Líneas generales de actuación	Líneas generales de actuación	
	Directrices para el desarrollo de la política de defensa	Directrices	

Cuadro comparativo evolución de la DDN. Fuente: IEEE.

El avance conceptual que es logrado por la progresiva definición estratégica realizada en los documentos analizados se produce sin implicar en sí mismo un “aumento de la extensión de los anteriores”, por ejemplo, de las catorce páginas de 2008 se reducen a poco más de siete en 2012, por lo que nos encontramos ante un documento más sintético (y quizás más en línea con la Directivas de los gobiernos de la derecha conservadora y liberal española).

A continuación considero interesante desgranar las DDN en función de los asuntos más relevantes que trataron las anteriores.

Asimetría y globalización.

Las cuatro DDN señalan la aparición de riesgos y amenazas desiguales que comprometen la estabilidad mundial y que finalmente pueden afectar a nuestra seguridad. Las DDN se considera han ido ganando en definición y precisión (en este tema), progresivamente. Junto a las amenazas tradicionales, la DDN1/2012 señala la aparición de las denominadas nuevas “amenazas híbridas”. La DDN 1/2008 (IX Legislatura) une estos nuevos riesgos asimétricos

al fenómeno de la globalización, que considera “reduce la diferencia entre seguridad nacional e internacional”. Estas nuevas amenazas tienen menor capacidad destructiva pero un mayor impacto social y económico global, son en sí mismas más peligrosas para nuestra sociedad, según afirma este documento.

Armas de destrucción masiva (ADM/WMD).

Este es un riesgo identificado desde la DDN1/2004 (VIII Legislatura). Particularmente desde esa fecha se considera que es una vulnerabilidad de la sociedad el que estas ADM puedan caer en manos terroristas. Este asunto surge particularmente a partir del nuevo entorno estratégico surgido tras el 11S y la reacción de EEUU y de distintas organizaciones internacionales de seguridad como la OTAN.

Terrorismo y crimen organizado.

La DDN1/2012 (X Legislatura) cambia la denominación de terrorismo, usada por las DDN1/2004 y DDN1/2008 a “grupos fanatizados”, posiblemente para incluir grupos no definidos jurídicamente como terroristas, y no ceñirse a un “término jurídico exclusivo”, y así considerar otro tipo de actores no específicamente incluidos en ese concepto. El crimen organizado a su vez está incluido desde la DDN1/2008 en la concepción estratégica española.

Estados fallidos y desigualdades sociales.

Sólo son recogidos en la DDN1/2008. Estos generan violencia, pobreza, epidemias y movimientos humanos. De manera general se estima su existencia repercute en otros países, espacios marítimos y recursos energéticos. La DDN1/2012 deliberadamente los omite, aunque refleja la inestabilidad en regiones cercanas (ocasionadas respectivamente por la primavera árabe y el África subsahariana), y derivada de esta, la posible repercusión que pueden tener en nuestra sociedad en forma de flujos migratorios o incluso inestabilidad social.

Competencia por recursos y crisis económica.

Este es un tema que no es considerado hasta que se incluye en la redacción de los últimos documentos. Según la DDN1/2008, la competencia por recursos de países emergentes puede derivar en crisis económicas e interrupción de infraestructuras críticas, migraciones y cambio climático (junto a catástrofes naturales).

El avance conceptual, en concreto, sobre el asunto relativo a la protección del suministro energético avanzó paralelamente en España a temas como el tratamiento normativo *ad hoc* de la OPA de EON a ENDESA.

El RDL 4/2006 de 24 de Febrero, por el que se modifican las funciones de la Comisión Nacional de la Energía, condiciona por ejemplo, la adquisición de participaciones de empresas nacionales del sector, a la autorización de la Comisión si está en juego: "... la garantía de un adecuado mantenimiento... de los activos considerados estratégicos"⁴⁴⁹.

La DDN1/2012 deja de citarla, pero sin embargo, tal y como hemos expresado en la introducción de la tesis, señala como primera amenaza para la sociedad española la crisis económica. La crisis, se considera, afecta a la sociedad pero también a las funciones que desarrollan las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado y las Fuerzas Armadas, como garantes de la seguridad (nacional) de la sociedad española.

Esta referencia de la DDN está basada jurídicamente, como sabemos, en numerosas normas y Leyes. En particular, en relación a este tema, el Preámbulo de la Constitución de 1978 proclama expresamente el deseo de la Nación española de establecer la seguridad en el uso de su soberanía. Pero esta invocación de la seguridad se refiere específicamente a la garantía de los principios básicos del Estado de derecho que están establecidos en el artículo 9.3 de la Constitución⁴⁵⁰. En todo caso, y dado que el Preámbulo por sí mismo, no dispone de virtualidad preceptiva, es obligado referirse a otras disposiciones

⁴⁴⁹ BOE nº 50, de 28-02-2006, pp. 8016-8018.

⁴⁵⁰ GARRIDO FALLA F. (2001), Comentarios a la Consitución, (3ªEd), Madrid, p. 21.

de la Constitución donde expresa o implícitamente se determinan los medios del Estado para preservar la así llamada seguridad nacional. El núcleo más esencial de la misma, la garantía de la soberanía e independencia de España, y la defensa de su integridad territorial, se atribuye expresamente a las Fuerzas Armadas en el artículo Octavo (y es una Competencia exclusiva del Estado), artículo 149.4. Junto a este concepto que atiende claramente a la salvaguardia de los intereses más vitales del Estado, el artículo 104 de la Constitución atribuye a las FCSE la garantía de la denominada “seguridad ciudadana”, se trata aquí, más directamente de una misión más en contacto con los conceptos de orden público y seguridad pública, como se desprende de otros preceptos de la Constitución⁴⁵¹. En el nivel legislativo es posible apreciar, en diferentes formas, y de manera más concreta los elementos sustantivos del concepto de seguridad nacional apoyándose, eso sí, en las referencias que aquí hemos citado.

Ciberespacio y global commons.

En consonancia con las estrategias aliadas, la DDN1/2008 añade la vulnerabilidad ante lo que denomina es “el ciberespacio”⁴⁵². La DDN1/2012 suma problemas en otros asuntos denominados de manera general “global commons”: la piratería, inseguridad del espacio aéreo y aeroespacial...En particular el terrorismo y crimen organizado pueden beneficiarse de la facilidad de movimiento que proporcionan los actuales medios de comunicación y la libertad de “movimientos de los ciudadanos”. En ese sentido el documento determina la necesidad de adelantarse al problema: los tráfico ilícitos (de

⁴⁵¹ JIMÉNEZ BLANCO afirma “...en el concepto estricto de seguridad pública, hay que situar de manera predominante las organizaciones y medios instrumentales...”. “Las Fuerzas y Cuerpos de seguridad no agotan el ámbito material de la seguridad pública”, JIMÉNEZ BLANCO (1993), “Comentario a la Constitución, La jurisprudencia del Tribunal Constitucional, Madrid, p. 673.

⁴⁵² Un espacio no físico ligado a las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones.

distinta naturaleza) que se producen desde Iberoamérica y el Golfo de Guinea "exigen" en ese sentido nuestra presencia en el Atlántico⁴⁵³.

La acción en el ámbito nacional.

Las DDN, con variaciones de redacción, establecen que la defensa debe basarse en una disuasión creíble y suficiente que garantice la defensa del territorio nacional, la población y los intereses de España, especialmente frente a amenazas no compartidas, combinada con acciones en los campos de la seguridad compartida y la defensa colectiva.

Es decir la defensa nacional no está supeditada a asuntos como la seguridad compartida. En virtud de la defensa de los intereses legítimos de seguridad, incluso, nuestra nación puede actuar unilateralmente.

Me gustaría hacer una breve mención sobre la consideración jurídica que merece este asunto. Particularmente tanto en el ejercicio de su competencia consultiva como en la contenciosa, la Corte Internacional de Justicia se ha pronunciado sobre el alcance jurídico internacional de la seguridad nacional en dos contextos diferentes: Por un lado ha interpretado cláusulas de seguridad nacional de instrumentos bilaterales o multilaterales relevantes, para la Resolución en determinadas controversias sometidas por las partes a su jurisdicción, y por otro lado, ha ponderado el valor de las razones que, de forma estrictamente unilateral, han esgrimido los estados para justificar medidas destinadas a proteger su seguridad en una situación concreta (Moreiro, 2007). De esta manera, disponemos de un valioso, aunque breve, acervo jurisprudencial que contribuye a esbozar el perfil jurídico de un asunto que es especialmente relevante y como vemos ha sido tratado en las sucesivas DDN, como es el de la definición de la seguridad en el marco Estatal, bilateral y multilateral.

⁴⁵³ IEEE, Estudio 35/12 "La directiva de defensa nacional 2012".

Defensa y sociedad.

Con la finalidad de aumentar la participación ciudadana en la política de defensa puede interpretarse el importante cambio introducido en la DDN1/2004, que establece el papel primordial del Parlamento (como órgano de representación ciudadana) en el debate de la política de defensa y las decisiones relativas a la participación en operaciones en el exterior.

En clave económica cabe interpretar la exigencia de la DDN1/2012 de impulsar la industria nacional de defensa, no solo para proporcionar los medios que necesitan nuestras FAS, sino también para aumentar su presencia internacional y promover el desarrollo de un sector industrial tan importante para determinadas zonas geográficas españolas (como ejemplo, podemos considerar la importancia del sector naval en zonas costeras muy dependientes de este sector industrial, como Cádiz, Ferrol o Cartagena).

En cuanto al tratamiento de las así llamadas catástrofes, la DDN1/2008 añade la demanda cada vez mayor de la sociedad con el fin que las administraciones públicas respondan eficazmente ante situaciones de emergencia, riesgo, catástrofe y otras necesidades de seguridad, que fue seguramente la razón por la cual en su día JL Rodríguez Zapatero creó la Unidad Militar de Emergencias, poco después de que esta referencia fuera introducida en esa DDN. De igual manera esta DDN establece la necesidad de intensificar el apoyo de otras instituciones del Estado contra nuevos riesgos y amenazas.

Acción exterior.

Las DDN1/2000 y DDN1/2004 pretenden preparar las FAS para el papel que corresponde a España por su mayor presencia en el mundo. Las DDN identifican las zonas de interés estratégico para España y reflejan la importancia de la seguridad compartida y la defensa colectiva. Todos estos documentos citan a las FAS como un elemento más de la acción exterior. La DDN1/2008 no lo hace explícitamente, pero sí afirma de manera taxativa que es la política de defensa.

Particularmente, las DDN1/2004 y DDN1/2008 mencionan el "multilateralismo" como fundamento de actuación.

La DDN1/2012, aunque no utiliza este término en concreto, menciona que es necesario afrontar las amenazas apoyándose en los partenariados estratégicos en los que participa nuestro país, esto es con la OTAN y UE, que junto con las relaciones bilaterales son mecanismos de integración de política exterior que tiene España, entre otros.

Para las cuatro DDN, el Estado debe proteger la vida y libertad de los españoles e intereses nacionales donde se encuentren.

La DDN1/2012 usa un lenguaje más "directo", explicita en ese sentido la necesidad de garantizar la seguridad de nuestras empresas y de las materias primas. Un asunto relevante al que hicimos referencia anteriormente.

Organizaciones internacionales. Atlantismo y europeísmo.

Desde la DDN1/2004 se reconoce la responsabilidad del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas (CSNU/UNSC) en el mantenimiento de la paz y seguridad internacionales. Especialmente breve es la referencia incluida en la DDN1/2012, que sólo señala la necesidad de contribuir a sus esfuerzos.

Una de las principales diferencias entre las DDN es el énfasis que se pone en el desarrollo del llamado "atlantismo o el europeísmo", en algunos casos un asunto que es difícil de discriminar. Para la DDN 1/2000 el planeamiento de fuerzas y capacidades debe hacerse en referencia tanto hacia la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) como a la Unión Europea (UE), sin dar primacía a una frente a otra. En la DDN1/2004 la orientación a Europa es claramente prioritaria y en ese sentido la Directiva aboga por que la UE pueda intervenir en la resolución pacífica de conflictos. Apuesta por potenciar las relaciones UE-OTAN, con una relación transatlántica equilibrada y robusta. Define el compromiso español con la OTAN como firme y comprometido. La DDN1/2008 en cambio se sitúa en un plano de ambigüedad frente a este tema.

Figura 38

DDN-2004	DDN-2008
Riesgos y amenazas tradicionales, junto a otros nuevos como el terrorismo internacional	Escenario complejo y potencialmente peligroso, que demanda el uso combinado de todas las herramientas
La superioridad militar no constituye un factor de disuasión eficaz frente al terrorismo y la proliferación	Creciente número de actores, públicos y privados, gubernamentales y no-gubernamentales, factores culturales, étnicos y religiosos
La seguridad de Europa demanda más determinación, recursos, y uso eficaz de todos los instrumentos	Los nuevos riesgos no-convencionales no tienen la capacidad destructiva de los clásicos, pero lastran el desarrollo
Responsabilidad fundamental del Consejo de Seguridad de la ONU, Alianza Atlántica en proceso de transformación	Terrorismo, crimen organizado, proliferación, Estados fallidos, conflictos regionales, lucha por recursos básicos, cambio climático, ciberespacio

Cuadro comparativo de las DDN (2004-2008). Fuente: IEEE.

Una de nuestras prioridades es la de Europa e insiste en dotar a la UE con capacidades civiles y militares. Considera que la defensa de Europa debe ser un refuerzo de las relaciones transatlánticas. Una seguridad con UE y defensa con OTAN, sin entrar en disquisiciones sobre qué marco es más adecuado. Además de la UE, sólo las DDN1/2004 y DDN1/2008 reconocen la importancia de la Organización para la Seguridad y Cooperación en Europa (OSCE).

La DDN1/2012 vuelve a ser clara, y señala la OTAN como nuestro marco más apropiado de actuación. Mantiene la necesidad de potenciar las capacidades de la UE y retoma las relaciones UE-OTAN. Igualmente pretende influir en ambas para cubrir nuestras necesidades.

La DDN1/2004 toma como referencia el Convenio de Cooperación con EE.UU. firmado por el gobierno del PP, y señala, como la DDN1/2008, que la relación debe ser equilibrada. La DDN1/2012 reconoce el liderazgo de EE.UU. en la lucha contra las amenazas y riesgos globales y pretende un vínculo mayor con la nación americana.

Zonas de interés.

Junto con Europa y el Atlántico norte, las DDN reconocen la enorme importancia de la seguridad en el Mediterráneo. La DDN1/2012 se hace eco de los recientes cambios en la orilla Sur e incluye una serie de referencias a Oriente Medio.

La DDN1/2008 extiende al África subsahariana la necesidad de contribuir a la estabilización y el desarrollo, sin renunciar al resto, la DDN1/2012 se centra en el Sahel, el Golfo de Guinea y la costa oriental de África.

Con respecto a la consideración de Iberoamérica, desde la DDN1/2004, se prefieren las relaciones bilaterales para reformar las iniciativas regionales de seguridad y defensa: la DDN1/2008 fomenta la participación combinada en operaciones de paz y la DDN1/2012 considera que las amenazas para la región son el narcotráfico y el terrorismo (que es considerado particularmente es origen de tráfico ilícitos).

Se ha ampliado a Asia y Pacífico nuestras zonas de interés en las DDN1/2008 y DDN1/2012, en particular haciendo una especial referencia a Afganistán.

Organización y funcionamiento del Ministerio de defensa.

Las DDN inciden en la gestión y la racionalización de la estructura de administración militar. Si la DDN1/2000 hace referencia a continuar con la profesionalización y modernización de nuestras FAS, las siguientes hablan de continuar con la transformación de las mismas, extrayendo la conclusión de que estas se encuentran continuamente envueltas en dicho proceso (como no podía ser de otro modo), en un mundo cuyas amenazas evolucionan constantemente.

Durante los años 2000-2004 los países de la UE habían estado trabajando en el cumplimiento del Objetivo Global de Helsinki que permitiría una fuerza capacitada para misiones humanitarias y de rescate, de mantenimiento de la paz y de combate durante la gestión de crisis, incluyendo la pacificación.

La DDN1/2004 establece la necesidad de un esfuerzo presupuestario continuado y suficiente para proporcionar a las FAS un escenario económico estable a medio y largo plazo. La DDN1/2008 concreta esta referencia haciendo alusión a los presupuestos de los años 2003 a 2005. Dichas apreciaciones presupuestarias desaparecen en la DDN1/2012, que cabría interpretar en clave de la crisis económica. A cambio, advierte que las limitaciones que impone el contexto económico exigen replantear sus estructuras y propone el incremento de la eficiencia, tanto en la gestión como en la obtención y empleo de los recursos.

Organización y acción conjunta.

La DDN1/2000 establece la intensificación de la acción conjunta, integrando las capacidades específicas de la manera más eficiente posible. El esfuerzo conjunto sigue reflejado en las DDN posteriores, junto con la interoperabilidad de las distintas unidades de las FAS.

Ninguna DDN ha sido tan explícita en este tema como la DDN1/2004. Esta encomienda al Gobierno la necesidad de promover una Ley Orgánica de la Defensa Nacional que incluya las misiones y cometidos de las FAS y establezca las bases de la organización militar. Reestructura el Estado Mayor de la Defensa, dictaminando la puesta en marcha de un Mando de Operaciones, y unifica los servicios de inteligencia militar. Finalmente reforma la carrera militar y crea la Fuerza Conjunta de Reacción Rápida.

En general, se aprecia una línea de continuidad en las tres Directivas con variaciones en el énfasis de su aplicación de acuerdo al grado de consolidación de los objetivos marcados; mientras en 2000 se incidía en la consolidación del nuevo modelo de FFAA totalmente profesionales, en las otras dos siguientes ese objetivo ya estaba cumplido y se incidía en la transformación y modernización de la defensa. Probablemente la Directiva más innovadora fue, en el plano interior, la DDN-2004, ya que detallaba medidas de gran alcance como la elaboración de una Ley de Defensa Nacional, que estaba sin actualizar desde los años 80 del pasado siglo, y una reestructuración total del Estado

Mayor de la Defensa, de cara a reforzar la acción conjunta frente a la "especificidad" de los Ejércitos y la Armada.

En este sentido la DDN-2012 que, como ya se comentó anteriormente, sitúa objetivos y directrices en dos puntos distintos, pone su énfasis en los aspectos internos de cohesión, voluntad y determinación para que, como se resalta en su primer párrafo: "[...] *La primera contribución de España a la paz y seguridad internacional no es otra que garantizar la propia con fortaleza y decisión, y para ello procurarse las capacidades que aseguren la disuasión antes las que tradicionalmente se han denominado –amenazas no compartidas–*".

En este sentido es interesante destacar su punto 4.2 en el que la nueva directiva define claramente como la referida disuasión no se conseguirá si no se reúnen las capacidades necesarias con la voluntad de usarlas *si: "[...] acaso ello llegara a ser necesario"*. En consecuencia señala cómo se priorizará la preservación y grado de disponibilidad de las capacidades de las FAS, de tal modo que esa disuasión pretendida sea en sí misma creíble.

Así mismo aparecen tres directrices en las que se reconoce en primer lugar, y a pesar del énfasis puesto anteriormente en aspectos específicamente nacionales, la apuesta de España ante las imprescindibles organizaciones internacionales de seguridad y defensa, la OTAN y la UE, y de nuevo en ese orden.

La segunda alude a la necesidad que el contexto económico impone de "*repensar*" la defensa, incluyendo el replanteamiento del actual diseño de las estructuras de las FAS (que previsiblemente cambiará en el futuro próximo).

Capacidades militares y civiles.

A pesar de las restricciones presupuestarias ninguna de las cuatro DDN prevé reducir capacidades militares. Todas se expresan en términos genéricos, si bien destaca la referencia expresa de la DDN1/2004 a los Compromisos de Capacidades de Praga y al Plan de Acción Europeo de Capacidades. La DDN1/2008 alude a la necesidad de establecer el nivel de esfuerzo militar

incluyendo la determinación de capacidades necesarias, volumen de efectivos y disponibilidad de unidades. Un análisis posible podría efectuarse desde la óptica “partidista”, comparando las DDN emitidas por Partido Popular (PP) y Partido Socialista Obrero Español (PSOE). La lógica puede hacer pensar que las diferencias serán insalvables, pero la realidad no es tan drástica. El mayor cambio se produce en la DDN1/2004, pues a partir de ahí ambos grupos parlamentarios mantienen una línea similar, diferenciándose más en el detalle que en los contenidos. Se podría decir que las DDN del PSOE definen más los aspectos, que las hace más extensas, en particular la DDN1/2004, mientras que las del PP dan líneas políticas, aunque más claras, en particular la DDN1/2012.

Las cuatro DDN destacan que la capacidad de defender el así llamado territorio nacional debe mantenerse mediante la disuasión, aunque nunca se define un Estado-Nación en concreto como posible amenaza.

Con la DDN1/2004, el PSOE no sólo realiza una revisión profunda de la DDN, sino que elabora una completamente nueva, con vocación de crear jurisprudencia. Se vinculan las intervenciones en el exterior al control parlamentario, amparadas en la legalidad internacional, que es mantenida en las siguientes. Aparecen conceptos como el de terrorismo transnacional y los actores no estatales, los espacios geográficos de interés, incrementados en las posteriores, y la voluntad de alcanzar unas capacidades de reacción que permitan actuar con la velocidad con que aparecen los conflictos.

El resto de cambios importantes están más condicionados por el momento que por circunstancias estructurales. Los escenarios de interés varían, pero no de manera drástica, son cambios de nuevo condicionados por el momento. En las relaciones internacionales se produce un continuismo en el tipo de aliados con el que España debe mantener relaciones bilaterales.

Conclusiones parciales.

Las DDN mantienen en general una línea continuista en los objetivos de la defensa nacional y las amenazas y riesgos que pueden afectar a la anterior.

Más allá del contenido explícito, es posible encontrar ideas equivalentes entre ellas, que permiten decir que existe una voluntad política de los grandes partidos (PP y PSOE) de que la seguridad, y por ende la defensa, nacional sea una política de Estado.

Las principales diferencias responden a las coyunturas políticas, económicas y sociales que las han rodeado, lo cual no deja de resultar bastante normal. La transformación de las FAS y reorganización del MINISDEF, la evolución de las amenazas y de las zonas de interés, así como estas diferentes coyunturas, tienen su reflejo en cada una. Considero particularmente que los mayores cambios se produjeron a partir de la "interpretación" de la DDN1/2004.

Tras esos matices diferenciadores, se conserva la esencia de la defensa nacional, basada en el poder de la disuasión y el cumplimiento de los compromisos con las organizaciones internacionales a las que pertenecemos, especialmente la ONU, la OTAN y la UE, oscilando o basculando nuestra orientación entre estas dos (dependiendo del ciclo político). Para apoyarla se ha impulsado en ese sentido el desarrollo de la cultura de defensa. Más allá de la progresiva inclusión de nuevos factores de conflicto, se denota la percepción de los sucesivos gobiernos de que los problemas exteriores afectan a la seguridad de España, que debe prepararse para intervenir en ellos como modo de preservar nuestra seguridad y los crecientes intereses españoles.

Por último, como quiera que en ninguna directiva, ni siquiera en la DDN1/2012, se prevé el abandono de capacidades por falta de recursos, el cumplimiento de este requisito en la actual coyuntura de crisis económica supondrá sin duda alguna uno de los principales retos de la política de defensa en los próximos años. Ello, considero, será también una de las claves del futuro de la seguridad de España.

4.4.4. Nuevas ideas (y estrategias) para un mundo cambiante.

Como hemos mencionado, la economía garantiza la estabilidad de los países, el bienestar de sus ciudadanos y el ejercicio de sus libertades individuales,

además “de aportar los recursos necesarios para defender su integridad, independencia y soberanía nacional” (S. Roldán, 2007).

Tal y como otros autores preconizan, considerando que la anterior se basa en el equilibrio basado en precios relativos de diferentes bienes y servicios, realmente podríamos deducir, y concluir, que la economía se basa en la “confianza” (Rifkin, 2011). Podríamos pues finalmente establecer una relación directa entre el buen funcionamiento de la economía y la “confianza”, en general.

En relación a esta primera reflexión hubo una época en la que el comercio y el intercambio estaban respaldados por las especias, el oro, o la plata. Posteriormente, ya en nuestros días, lo estaban por una moneda de referencia, el dólar, desde nuestro punto de vista lo que en realidad ocurría era que lo que había avalado el devenir económico era el establecimiento de un marco de desarrollo estable a lo largo del tiempo.

Un marco, o un conjunto de expectativas (para nuestro caso y de acuerdo a nuestra propuesta, expectativas adaptativas) que modelan el estado actual de la economía en base a la “confianza” macroeconómica general.

Sin embargo, hoy en día, sin que sea realmente sorprendente, la confianza de los ciudadanos en el actual sistema económico es bastante baja, es llamativo que en esta coyuntura movimientos como el “Tea Party” hayan resurgido en países tan desarrollados como EEUU⁴⁵⁴.

“Ninguna tributación sin representación [...]”, afirmaban los por entonces sublevados, un grito de guerra que recuerda al que actualmente oímos en las calles de EEUU, pero posiblemente también de Europa, una circunstancia adquiere una especial relevancia en una situación como la actual de crisis sistémica, crisis económica prolongada o gran depresión, ya que es necesario

⁴⁵⁴ Este movimiento social recuerda una rebelión de las masas populares, que se originó en el movimiento que en el siglo XVIII dirigió Sam Adams contra la Corona británica (producida básicamente debido a un nuevo tributo que gravaba el té y otros productos exportados a las colonias norteamericanas desde Reino Unido).

plantear distintas posibles soluciones para regresar a la tan anhelada "senda del crecimiento"⁴⁵⁵.

Todo estrategia, o Gran Estrategia, como proponemos, debe ir acompañada de un relato más o menos consistente; "[...] cuando Bruselas comenzó a contemplar seriamente la posibilidad de formular una nueva meta para la Unión Europea basada en la economía sostenible, tuvo que enfrentarse al problema de cambiar frases y figuras retóricas, que siempre han abundado en esta organización, por un hilo argumental para unir las entre sí" (Rifkin, 2012).

En ese sentido destacan las iniciativas y las ideas desarrolladas en el seno de la UE (Unión Europea), que ya en 2007 respaldó a través de su Parlamento una declaración formal que apoyaba un plan de desarrollo económico a través de una Hoja de Ruta basada en la idea que propugna que estamos en medio de un cambio de ciclo al que denominaron la "Tercera Revolución Industrial", una idea bajo la que subyace que tras el comienzo del agotamiento de los recursos energéticos fósiles en la Tierra, y la amenaza del cambio climático (en una era en el que el cambio energético va acompañado de una revolución en las comunicaciones digitales), es necesario evolucionar hacia una estructura "colaborativa" mundial emergente donde la ecología, la tecnología, la ciencia y las energías renovables permitirán el desarrollo de la humanidad en un nuevo gran ciclo económico.

La teoría económica convencional puede, tras un estudio minucioso como el que hemos realizado, proponer un paradigma jurídico y económico basado en una concepción evolutiva de la economía, de las finanzas y del mercado, pero que sin duda debe ser complementado con ideas como las expuestas sobre la Tercera Revolución industrial, para así asegurar entre otras cosas: una concepción diferente del PIB, de la medición del bienestar, de nuestra manera de concebir el concepto de deuda, el modo de forjar las relaciones de

⁴⁵⁵ INURRIETA A. (2012), Diario Cinco Días, Patrón económico, Ed. digital, Madrid. [URL: http://www.cincodias.com/articulo/opinion/patron-economico/20100412cdscdiopi_7///], Consultado en Septiembre 2012.

propiedad, e incluso nuestra relación con el medioambiente, el espacio y el tiempo en el que desarrollaremos nuestras vidas.

Estas ideas no son nuevas, en su obra “La paz Perpetua” Kant afirmaba que, la garantía de la paz perpetua se lograría también a través de la naturaleza “...*Natura daedala rerum*...”; se trata de un mecanismo inconsciente que hace que este proceso de federación avance, en el que además la progresiva inclinación del hombre hacia la cultura, y el conocimiento, y también el espíritu comercial, permite el avance de la sociedad para lograr la situación de paz anhelada.

En España, en concreto, todas estas ideas se han visto plasmadas en una estrategia gubernamental para la reactivación económica, y en concreto, en el plano jurídico, en una disposición con rango de Ley. Una vez superados los trámites internos, el periodo de información pública y el dictamen del Consejo de Estado, el Consejo de Ministros aprobó por fin hace bastante poco tiempo el proyecto de Ley de Economía Sostenible (LES)⁴⁵⁶, la medida estrella de la mencionada estrategia.

En la exposición de motivos de esta norma jurídica, el Ejecutivo español desglosó las tres vertientes de la sostenibilidad que menciona el título de la ley: económica (basada en la mejora de la competitividad, la innovación y la formación), medioambiental (“que haga de la imprescindible gestión racional de los medios naturales una oportunidad para impulsar nuevas actividades y empleos [...]”) y social (“que promueva y garantice la igualdad de oportunidades y la cohesión social”).

Un cambio de la profundidad como el que propone el Gobierno requiere, fundamentalmente, un estudio y análisis previo sobre hacia dónde, en materia económica, debe ir el país en el largo plazo; un estudio que demanda en primer lugar el establecimiento de una estructura de inteligencia económica capaz de satisfacer estas necesidades de información, y que en segundo lugar exige inversión, pública y privada (amén de un acuerdo político transversal que

⁴⁵⁶ JEFATURA DEL ESTADO, Ley 2/2011 de 04 de Marzo.

convenza a la sociedad de la robustez del concierto, y al mismo tiempo le proporcione confianza)⁴⁵⁷.

Posiblemente, entre las políticas que definen el futuro de un país, la más desatendida haya sido la educación, y esto afecta de lleno a la IE. Frente al prestigio y calidad de las escuelas de negocios en España, las Universidades se presentan quizás como la gran asignatura pendiente de la educación superior, sin olvidar el elevado abandono escolar en las etapas inferiores... Corregir esa situación llevará tiempo y mucho dinero, pero es la mejor manera de asegurar un mayor valor añadido a largo plazo. El ejemplo de países como Finlandia demuestra que educar es la mejor inversión, y la mejor manera de cambiar de modelo productivo hacia otro que provea empleos de más calidad.

Además, el progreso tecnológico generaliza los problemas de las sociedades desarrolladas y crea sociedades de "riesgo global" (Beck, 2002), lo cual provoca que fenómenos como las "crisis sanitarias o financieras internacionales" puedan extenderse geográficamente, como de hecho ocurre, pudiendo producirse estos fenómenos además con mucha rapidez.

Una difícil situación que requiere una reacción, y por tanto y como consecuencia, la formulación inicial de un marco general de acción propio a medio y largo plazo, que se considera que, finalmente, se debe materializar en una estrategia "multidimensional", con la suficiente capacidad para asociar intereses y medios y con el fin último de defender a la sociedad que representa, y que demanda, al mismo tiempo, que esta aglutine también aspectos relativos a la seguridad militar, medioambiental, económica, política o humana.

⁴⁵⁷ La apuesta por la I+D+i debe reconocerse como fundamental para tratar de recuperar alguna competitividad en la industria, tremendamente castigada por la recesión y la competencia de los países emergentes. Pero no debe perderse de vista un factor señalado en un reciente informe de McKinsey: todos los empleos netos creados por los países desarrollados entre 1995 y 2005 estuvieron en el sector servicios. Así pues, debemos defender la competitividad, pero sobre todo en la rama de actividad que nos hace diferentes y nos proporciona ventajas comparativas con respecto a otros Estados Nación.

Esta estrategia procurará ser además *multisecuencial*, y *flexible*, porque realmente solicita o requiere diferentes aproximaciones o soluciones en diferentes momentos (Fojon et al., 2007).

En el plano macroeconómico esta dificultad se ve agravada quizás por la no existencia de un paradigma económico único, y la transformación, y el cambio, que provocan los ciclos, las crisis y los flujos económicos, como de hecho podemos observar realizando un breve análisis macroeconómico de lo sucedido en el mundo los últimos cuarenta años.

Los autores clásicos creían que la economía está regida por leyes naturales. Esa confianza se perdió a partir de las observaciones de distintos autores, y finalmente fue recientemente consolidada por Marshall: "Ahora, no hay tendencias económicas que actúan de tal forma constante y se puedan medir tan exactamente cómo es posible con la gravitación: y por lo tanto no hay leyes de la economía que pueden ser comparadas por precisión con la ley de la gravitación [...]"⁴⁵⁸.

Aunque el análisis económico, y su razonamiento general, son de amplia aplicación, sin embargo, cada época y cada país tiene sus propios problemas y es probable que todo cambio en las condiciones sociales requiera un nuevo desarrollo de las doctrinas económicas."⁴⁵⁹

Nada en la teoría económica actual ofrece razón para pensar que existen esas leyes. Los supuestos fundamentales de la teoría económica sencillamente no caen en la categoría de "leyes de la naturaleza." Y como veremos más adelante, el supuesto de la racionalidad económica no constituye una generalización universal sobre el comportamiento individual. Aquí, como es el caso en otras áreas de las ciencias sociales, es más justificable buscar "mecanismos de causalidad más que leyes sociales."

⁴⁵⁸ Sobre esta Ley, la de la gravitación, y su relación con la economía, ver una reflexión particular en las conclusiones de este trabajo.

⁴⁵⁹ MARSHALL A., Principles of Economics Book One, Preliminary Survey: Chapter 3, Economic Generalization or Laws.

¿Are there laws in economics?⁴⁶⁰ Lange aduce “[...] dado que la administración de los recursos escasos está influida por la organización y las instituciones sociales, éstas formarán parte de las condiciones que determinan las leyes económicas. En consecuencia, las leyes económicas que se cumplen en un tipo de organización social pueden fallar en otro tipo distinto. Por esta razón, la mayor parte de las leyes económicas están "históricamente limitadas" por ciertos tipos de organización e instituciones sociales [...].”

Debemos pues buscar un modelo temporal, perecedero, pero útil para nuestro objetivo, y que realmente nos sirva.

Nueva macroeconomía para la IE

“[...] Las teorías económicas especifican las condiciones en que las leyes abstractas son verdaderas, y se enlazan de forma determinada. Las condiciones especificadas en una teoría económica se conocen con el nombre de hipótesis, y a una serie de estas hipótesis, referentes a un aspecto determinado de la actividad económica, se le suele llamar modelo económico teórico”⁴⁶¹.

A mediados de los años 70 la mayoría de los países desarrollados estaban sufriendo una grave “estanflación”, término acuñado en la época para referirse a una situación económica en la que se daba un elevado desempleo e inflación al mismo tiempo.

Por entonces un pequeño grupo de economistas, encabezados por Robert Lucas, de Chicago, y Robert Barro, en un artículo publicado en 1978 (Lucas y Barro, 1978) afirmaron que la economía “keynesiana” había pasado por alto todas las implicaciones de la influencia de las expectativas en el

⁴⁶⁰ LANGE O., Philosophy of Economics.

⁴⁶¹ Citado por Roberto GÓMEZ L., en: Evolución científica y metodológica de la economía. Cap. III.

comportamiento. Sostenían básicamente que lo correcto era pensar que la gente formaba sus expectativas de la forma más racional posible, basándose en la información que estas poseían.

Esta última consideración ya supone establecer una relación directa entre las variables macroeconómicas, la información de la que disponen los agentes, la inteligencia (que consciente o inconscientemente estos elaboran, interpretan y analizan, y que finalmente es el resultado del análisis sistemático y ordenado de esa información), y por último, las decisiones que estos toman.

En esta situación, y por entonces, los modelos macroeconómicos existentes no podían utilizarse para elaborar y definir la política económica (Blanchard, 2004) pues el conjunto de los patrones económicos recogían las relaciones entre las diferentes variables tal y como estas eran en el pasado.

Lucas sostenía que si se cambiaba de política también cambiaba el modo en el que la gente formaba sus expectativas, lo que hacía que las relaciones estimadas, y por tanto las simulaciones realizadas a partir de estas, no fueran una buena guía de lo que ocurría con cada posible línea de acción elegida, en cada caso (Lucas y Barro, 1978).

Esta diatriba de los modelos macroeconómicos acabó conociéndose como la “crítica de Lucas”. Por ejemplo, poniendo como ejemplo la curva de Phillips⁴⁶², estos economistas afirmaron que hasta principios de los años 70 los datos habían sugerido un intercambio entre el desempleo y la inflación, tesis aceptada por la mayoría de los estudiosos hasta esos años, sin embargo cuando las autoridades trataron de explotarla esta “desapareció”.

⁴⁶² En 1958, el economista neozelandés, A.W. PHILLIPS, publicó un artículo titulado *"La relación entre el desempleo y la tasa de variación de los salarios monetarios en el Reino Unido, 1861-1957"* en el que establecía que existía una correlación negativa entre la tasa de desempleo y la inflación, de manera que cuando el desempleo era bajo, la inflación tendía a ser alta y al contrario que en los periodos en que el desempleo era alto, la inflación tendía a ser baja.

De igual manera, en los modelos keynesianos, el lento retorno de la producción a su nivel natural era el resultado del lento ajuste de los precios y de los salarios a través del mecanismo de la curva de Phillips. Este ajuste, según Lucas, dependía del hecho que los encargados de fijar los salarios formaban sus expectativas sobre la inflación basándose en el pasado (Lucas, 1972).

Si los encargados de fijar los salarios tenían expectativas racionales, las variaciones del dinero podían no influir en la producción. Si los encargados de subir los salarios preveían que el dinero iba a aumentar un 5% un año más tarde, subirían los salarios nominales en los convenios colectivos, las empresas subirían a su vez los precios un 5%, como consecuencia la cantidad real de dinero no variaría y tampoco la demanda o la producción.

Como hemos visto, las expectativas racionales implicaban por lo tanto que si la gente y las empresas tenían estas, lo correcto era concebir la economía como un juego entre las autoridades financieras/mercantiles y los distintos agentes económicos.

De esta idea general derivaba a su vez el pensamiento que, en relación a la economía, el instrumento acertado para hacer frente a los posibles problemas o desviaciones macroeconómicos no era el "control óptimo keynesiano", sino quizás otros mecanismos o ideas más adecuados, como la teoría de los juegos, integrando estas con la forma en la que los agentes forman sus expectativas, racionales, adaptativas (como veremos), o en el fondo, reales.

Pudiera parecer que estas ideas han sido sorteadas, pero también es cierto, y así lo han corroborado economistas como Robert Hall, que las expectativas racionales (a pesar que no alcanza a explicar todas las vicisitudes que afectan a la anterior) constituyen al menos un punto de referencia lógico para el estudio de la macroeconomía (Hall, 1978).

Aunque pueda haber sido superada por los acontecimientos, y por otras teorías económicas como el nuevo enfoque clásico (que pretende averiguar en qué medida las fluctuaciones pueden concebirse como variaciones del nivel natural de producción y de la tasa natural de desempleo), el nuevo enfoque

keynesiano (que pretende averiguar la naturaleza exacta de las imperfecciones de mercado y de las rigideces nominales que hacen que la producción se desvíe de su nivel natural), y la nueva teoría del crecimiento (que pretende identificar los factores responsables del progreso tecnológico y del crecimiento a largo plazo), sí que es cierto que estos modelos solapan cada vez más sus fronteras, y que muchas de las imperfecciones de estas teorías son complementadas por las otras, y viceversa, siendo además verdaderamente las expectativas racionales una teoría consistente que permite progresar en el avance de los estudios económicos, y en concreto en el campo que estamos analizando: la IE.

Posteriormente otras teorías han ampliado todo esta definición conceptual, y sin embargo, han propugnado, que como parece, el mercado no es racional, y que realmente este se mueve empujado por fuerzas como el miedo y la codicia, y que la racionalidad del comportamiento de este es discutible.

Un ejemplo de esta circunstancia sea lo ocurrido con el LTCM⁴⁶³. En la mayoría de la literatura económica que ha creado esta nueva crisis se hace mención a un suceso que fue trascendente en el mundo de los negocios financieros a futuros. El *Long Term Capital Management* (LTCM), liderado por dos premios Nobel, se construyó con los principios de capacidad de determinación de riesgos mediante modelos matemáticos altamente complejos, evaluación de futuros, y elevadísimo nivel de endeudamiento. El fracaso de su ingeniería fue utilizado, y sigue siéndolo, para demostrar que los mercados fallan más allá de “toda racionalidad medible”.

Este caso no sólo ha sido útil para reafirmar la incertidumbre irreducible que planteó Keynes, y describió Poincaré, sino que sirvió además para reafirmar,

⁴⁶³ El LTCM fundado en febrero de 1994 fue un *hedge fund* con la característica esencial de su actividad altamente especulativa. Durante cuatro años el fondo había acumulado rentabilidades superiores al 40% anual, sin etapas de pérdidas, ninguna volatilidad y, aparentemente, sin riesgo alguno. Merton, premio Nobel de Economía, aceptó el fracaso de los modelos empleados en el LTCM, pero jamás admitió la posible existencia de riesgos que no podían integrarse en los mismos. (

entre otras cosas, la incipiente teoría de los «cisnes negros» desarrollada por Nicholas Taleb. El determinismo en las ciencias, y en especial en la economía, dio paso al “indeterminismo y la irracionalidad” de las decisiones que toman las entidades que intervienen en los sistemas dinámicos.

Estas concepciones posiblemente sean en realidad dos “caras de la misma moneda” (Lo, 2004) y desde mi punto de vista tienen una influencia directa en la determinación del entorno de la IE.

Psicólogos y economistas han determinado un gran número de “imperfecciones” en el modelo “racional”, por ejemplo “sobre confianza” (Fischhoff y Slovic, 1980), sobrerreacción (DeBondt y Thaler, 1986), aversión al riesgo (Kahneman y Tversky, 1979), y arrepentimiento (Clarke et al, 1994), entre otras.

En este sentido, incluidos en los razonamientos hechos por Lo a la hora de presentar sus teorías, y tratándose en realidad una idea presentada por Kahneman y Tversky, en 1979, hace más de 30 años, suponga que a usted se le ofrecen dos oportunidades de inversión, una asegura un beneficio de 240000 dólares, otra es un boleto de lotería con dos probabilidades, una de ganar un millón de dólares, con una probabilidad del 25%, y otra de perderlo todo con una probabilidad del 75%. ¿Por cuál opción se decantaría?...

Claramente no hay decisión buena o mala en este caso, es una cuestión, una inferencia muy posiblemente influenciada por el conocimiento, la heurística y como no por las preferencias personales.

Lo hacía también una aseveración curiosa, relacionado estas consideraciones con la aversión al riesgo. Suponga que usted ahora tiene otros dos boletos, uno asegura una pérdida de 750000 dólares, otro, asegura dos posibles opciones, una implica una pérdida de 0 dólares, con una 25% de probabilidad y otro con una probabilidad de pérdidas de 1 millón de dólares, con un 75% ¿Cuál elegiríamos?...

Normalmente, los individuos somos ser “aversos al riesgo” en el caso de las pérdidas y “tendemos a arriesgar” en el caso de los beneficios, como probablemente sea el caso..., aunque esta opción finalmente es una cuestión muy personal, que puede variar a lo largo del tiempo y que se ve influenciada por múltiples factores como la educación, la experiencia y el entorno, por ejemplo.

Toda la complejidad de la toma de decisiones se complica más si cabe cuando, para el caso que estudiamos, las probabilidades de ambos sucesos se den no suman uno, o cuando estas varían a lo largo del tiempo, o cuando no podemos determinar probabilidades exactas, como en realidad nos puede ocurrir...

Los seguidores de la EMH han respondido a estas cuestiones afirmando que las posibles ineficiencias eran limitadas, y que fuerzas contrapuestas podían sacar beneficio de ambas, un ejemplo de esa limitación es la denominada “caja holandesa”, en la que la probabilidad irracional da beneficios al inversor ahorrador, considérese en ese sentido el siguiente ejemplo (Lo, 2004):

Un evento E que es que el índice S&P caiga un 5% o más el próximo Lunes, y supongamos que un agente piensa de manera irracional que existen un 50% de probabilidades que este suceso ocurra, y un 75% que no ocurra. Esta es claramente una violación de uno de los axiomas de la teoría de la probabilidad, las probabilidades de dos sucesos mutuamente excluyentes deberían sumar uno, pero existen evidencias empíricas que esto no es así. Estas dos probabilidades implican que el individuo estaría dispuesto a tomar una de las dos opciones:

$B_a = \{1\$ \text{ si } E \text{ ocurre } -1\$ \text{ en otro caso}\}$

$B_b = \{1\$ \text{ si } E^a \text{ } -3\$ \text{ en otro caso}\}$

Donde E^a es el evento “no E”.

Ahora suponga que tomamos el suceso opuesto de las dos opciones, apostando 50\$ en B_a y 25\$ en B_b . Si E ocurre perderíamos 50\$ en B_a pero ganaríamos 75\$ en B_b , obteniendo un beneficio de 25\$. Si E ocurriera

ganaríamos 50\$ en Ba y obteniendo un beneficio de 25\$, cualquiera que sea nuestra decisión hemos asegurado el beneficio, que viene determinado por la consistencia de las probabilidades que hemos definido. Realmente según los seguidores de EMH los agentes se beneficiarían del conocimiento de esta distribución probabilística hasta que esta desapareciera: no existiría pues esta "irracionalidad" en los mercados.

Además si la posible mejora de la situación económica, individual o estatal, se basara en el estudio de probabilidades meramente matemáticas, ¿Cabe alguna duda de estas serían explotadas por fondos de inversión, bancos, Estados o individuos en su provecho propio?... Definitivamente el mercado no es solamente irracional, pero tampoco es totalmente consecuente con una regla o fórmula matemática.

Podría deducirse de esta idea general que el conocido como *Business intelligence (BI)*, y sus numerosas aplicaciones, basadas fundamentalmente en la oportuna recogida y acumulación de datos, no son válidas, y que por lo tanto podemos prescindir de estas..., nada más lejos de la realidad, su utilización como herramientas proporciona ventajas competitivas, como mencionamos anteriormente, considerándose además que hoy en día definitivamente estamos en una sociedad donde los principales actores son los "trabajadores del conocimiento" (Drucker, 1994).

Ese conocimiento obtenido con el BI, a su vez, es la materia prima de la inteligencia de empresas (Rodenberg, 2004), e igualmente, tal y como propugnamos en nuestra tesis, de las naciones.

En el plano exclusivamente militar, antes de planificar una actuación o desarrollar un plan u orden de operaciones, los analistas militares desarrollan un estudio general de los factores que pueden afectar al planeamiento inicialmente, y al desarrollo de las operaciones, posteriormente.

Este análisis se denomina “*Comprehensive Preparation of the Operational Environment*” o CPOE⁴⁶⁴, una palabra quizás grandilocuente pero detrás de la cual subyace la acertada idea de que para desarrollar una línea de acción necesitamos comprender en qué entorno nos desenvolveremos posteriormente.

Otras de las críticas más importantes al modelo de expectativas racionales están las hechas por Grossman y Stiglitz (1980); estos en su momento propugnaron, entre una serie de cuestiones, que los mercados “perfectos”, racionales y eficientes desde el punto de vista de la información, son imposibles, ya que si esta hipótesis fuera cierta, no existiría beneficio en la posesión y el análisis de la información, siendo para ellos (como para el autor) evidente por otro lado que este último razonamiento es totalmente incierto.

Este último ha sido el principal problema de la crisis que comenzó en 2008 y que aún continúa haciendo daño a las economías. Algunos países y entidades financieras creían tener “controlada” la evolución económica en el futuro. Estaban operando en entornos con el mínimo de externalidades, es decir mínima o inexistente supervisión o control del Estado y de las organizaciones económicas regionales o mundiales (como las de BW).

Sus directivos se veían libres de actuar en función de sus intereses y de los accionistas. Y por último, estas últimas tres décadas denominadas como la era de la información, crearon la falsa ilusión de que el desconocimiento era algo que sólo sufrían entidades más pequeñas.

Fallos de información, evaluación incorrecta de los riesgos, y muchos intereses particulares por encima de los generales de estabilidad, orden y justicia, en un entorno poco controlado y observado, permitieron que la crisis que actualmente sacude Europa principalmente tuviera lugar a pesar de las señales anticipatorias en forma de sucesivas crisis «aisladas». No existió la adecuada inteligencia para prevenirla y reaccionar.

⁴⁶⁴ Incluidas dentro de la “Comprehensive Operations Planning Directive”, www.nato.int

Se tenían todos los elementos necesarios para saber que una crisis regional, en este caso del sector inmobiliario estadounidense, pudiera crear una inestabilidad e inseguridad mundial y sistémica que desembocara en una crisis global. Pero realmente alguien poseía información suficiente sobre lo que estaba ocurriendo, realmente algunos economistas, entre los que destacan Joseph Stiglitz y Roubini, lo habían anticipado: estábamos frente a una dinámica que terminaría irremediablemente en una crisis.

Alternativamente el esfuerzo que los agentes económicos, y los inversores, hacen en la posesión de información determina la utilidad de esa información en la gestión de los numerosos problemas macroeconómicos. Esta aseveración "per se" ya da la suficiente credibilidad a la teoría que presentamos en esta tesis.

Es difícil entender por qué los países más avanzados financiera e industrialmente del mundo como, EEUU, Japón, Francia y Reino Unido, han construido a lo largo del tiempo una verdadera arquitectura de inteligencia económica, y empresarial, propia, y que por ejemplo, y entre otros asuntos, posean en sus servicios de inteligencia unidades de inteligencia económica⁴⁶⁵, dedicadas a adquirir esa información, procesarla y proporcionar asesoramiento en las materias de su competencia, si estas no fueran útiles, y necesarias...

Cabe en este momento, y en este sentido, preguntarse si el retorno que la existencia de esta arquitectura proporciona justifica su existencia. Todas las evidencias como vemos nos muestran que sí, y además que estas son mucho mayores de lo que inicialmente se podría pensar.

4.5. Identidad nacional inteligencia económica. Conclusiones.

Como conclusión relevante al estudio, sobre las consecuencias de la integración económica de las naciones; y dado que no podemos determinar

⁴⁶⁵ El conocido MI6, con una Unidad encargada de adquirir información sobre el comercio industrial, la Sección VII, que desde el año 1923 proporciona información en este área y que ha ido evolucionando hasta convertirse en una Unidad de Inteligencia económica.

una relación directa entre la existencia de acuerdos político-económicos, como los que hemos presentado, con el crecimiento económico en el largo plazo (significado en distintas variables macroeconómicas), pudiendo cuestionar que los beneficios que reporta su existencia sean igualmente distribuidos a todos los países pertenecientes a los anteriores (ya que normalmente nos encontramos con países “líderes” y “seguidores”...), podemos concluir que la estructura económico-social que sustenta la sociedad global, y la economía, realmente sigue siendo todavía el Estado-Nación, es decir, en nuestro caso España (¡sí es España!...).

Con una red nacional de empresas globales preparadas para desarrollar inteligencia empresarial, la incógnita ya no es saber si una identidad nacional de inteligencia económica aportaría valor a este tema, sino cómo debe realizarse todo este proceso para que la posible aportación sea “máxima”.

Lo más natural, considerando todas las circunstancias, sería abrir un espacio de reflexión, un mandato con límite temporal dirigido por la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos de Inteligencia, tal vez coordinado por la CEOE y las Cámaras, y representado centralmente, en el gobierno, por los Ministerios de Economía, Industria y Comercio, Asuntos Exteriores y Cooperación (MAEC), Defensa y el CNI, y en el sector empresarial por las patronales, las cámaras y agrupaciones empresariales seleccionadas, para elaborar posibles propuestas sobre la materia.

Este espacio de reflexión previo es muy conveniente, siguiendo el modelo francés, porque tan negativo para nuestras empresas y para su responsabilidad social corporativa en el incremento de la seguridad de España en el teatro global puede ser no disponer de una identidad nacional de inteligencia económica, como tenerse que ajustar a una realidad disfuncionalmente definida.

Desde la perspectiva adoptada en este análisis, podemos concluir que la inteligencia económica es una función estatal y social al servicio del bienestar y de la seguridad del ciudadano, que sirve a la salud económica del país a través de su contribución a la mejora del posicionamiento global de las empresas

españolas y que, por tanto, debería poseer un perfil social omnicompreensivo, con independencia de que su estructura haya de afinarse para responder a los principios de la seguridad en la información y de la necesidad de compartir (*need-to-share*).

Las empresas de las economías más desarrolladas son las que más fuerte apuestan por la IC. Sin embargo no podemos definir, ni existe, un modelo global o general de inteligencia, ya que estos, en concreto y como vimos, se suelen adaptar a las peculiaridades de cada país en concreto.

Aunque en general, en los países con prolongada tradición democrática, los sistemas de inteligencia se caracterizan por poseer, aunque en diverso grado, dos rasgos generales:

- La creación e institución de los aspectos más importantes de los organismos de inteligencia, a través de normas de carácter público;
- La *existencia de coordinación al más alto nivel gubernamental*, asegurándose de que el planeamiento en materia de inteligencia, la formulación del presupuesto y la elaboración de la inteligencia estratégica nacional tengan, lugar al más alto nivel, sin que ello suponga que la totalidad de la estructura de inteligencia y particularmente los medios de obtención de información, eviten la existencia de *adecuados mecanismos de control externo*⁴⁶⁶.

En todo caso, ese rol de coordinación sería asumido por el recientemente creado órgano / comisión interministerial, o comité especializado de IE, que tendría el cometido principal de ser el "catalizador institucional" del nuevo sistema nacional y sería el responsable de, como mencionamos, la articulación de una red nacional de corporaciones con capacidades de inteligencia económica de Estado (y de empresa), de manera que se pueda establecer una relación funcional rápida, sencilla y directa con las organizaciones e instituciones que forman parte del que hemos denominado como SIE, y en

⁴⁶⁶Sobre la arquitectura de este SIE para España véanse conclusiones del Cap. I y la bibliografía de Montero Gómez y otros.

donde se aglutinarían, a su vez, las capacidades, y la actuación, de una serie de órganos del Estado, entre los cuales se podrían incluir, como dijimos:

(1) La presencia y aportación del Centro Nacional de Inteligencia (CNI), tanto en obtención de información como en elaboración de inteligencia económica, con su órgano especializado de análisis y elaboración sobre el tema.

(2) La aportación y conexión de las representaciones nacionales en las instituciones financieras internacionales, los servicios comerciales en organismos internacionales, las cámaras comerciales y cámaras de comercio en el exterior apoyadas en la labor de las oficinas económicas y comerciales en las representaciones diplomáticas de España.

(3) La suma integrada de los órganos públicos especializados, singularmente del Ministerio de Economía, y de Industria y Comercio, particularmente considero que vertebrada a través de la Subdirección general de programas estratégicos y otras subdirecciones con posibles cometidos en la materia.

(4) La seguridad de las infraestructuras y servicios financieros debería recaer de manera general en las propias empresas y en las autoridades públicas a través del Comité de Estabilidad Financiera (CESFI)⁴⁶⁷, integrado por el Ministerio de Economía y Hacienda, el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Estas instituciones deberían estar imbricadas en el SIE y tener relaciones funcionales con el resto de organizaciones implicadas en el sistema.

(5) La entrada de la CEOE (confederación española de organizaciones empresariales, la CEPYME (confederación española de pequeña y mediana empresa) y la CEAT (confederación española de autónomos) y las Cámaras de Comercio y asociaciones gremiales.

(6) La vinculación de Universidades como la “Universidad Carlos III” de Madrid, que poseen institutos especializados en esta materia.

⁴⁶⁷ Este órgano es el responsable del desarrollo de los planes preventivos y de actuación en materia de estabilidad financiera y prevención y gestión de crisis.

(7) La vinculación al sistema de las Agencias de innovación que existen en España, particularmente el CETISME, en Madrid, pionero en actividades relacionadas con la inteligencia económica, aunque también destacaría la Agencia de Innovación de Vizcaya, la reciente Agencia de innovación de Galicia, y la red de agencias existentes en otras regiones y CCAA de España.

(8) La adhesión de las comunidades autónomas mediante relaciones funcionales con la administración central.

(9) La adhesión del Ministerio de Defensa al SIE para dirigir esta "veritable guerre economique" como dijimos, a través de las delegaciones ante organismos internacionales en las que se tiene representación, y el aprovechamiento de los canales de innovación que el Ministerio tiene abiertos con diversos organismos e instituciones públicas y privadas (RTO⁴⁶⁸ de la OTAN, EDA de la UE) y la relación funcional establecida con el Ministerio de Ciencia e innovación y sus organismos subordinados⁴⁶⁹.

Se considera, como ha sido mencionado, que la vertebración de la IE debería ser en base a la promoción de las culturas de inteligencia y de defensa a nivel nacional, respectivamente.

Toda la vertebración de este sistema debe considerar la difícil, por anacrónica, situación actual de las instituciones económicas internacionales nacidas de BW, y la actual imbricación nacional en las anteriores.

⁴⁶⁸ RTO: NATO Research&technology organization.[URL: <http://www.cso.nato.int/>]. EDA: European defense agency. www.eda.eu . Dos organismos que promueven capacidades de innovación y de desarrollo tecnológico no sólo en el ámbito defensa a nivel OTAN y UE respectivamente. Iniciativas como la del 7º programa marco de cooperación (7th European Framework cooperation; pueden ser una referencia válida para determinar cómo se debe realizar esta integración de esfuerzos en diferentes organizaciones.

⁴⁶⁹ Véase GONZALVO. V. (2012): "La agencia Europea de defensa", Ed. Ministerio de defensa, publicación e-: www.mde.es

Si la reforma de las IBW no es posible, o es difícil, como hemos deducido, y parece, podríamos confiar en la fortaleza de la iniciativa económica regional (la UE) como hemos dicho, o mejor en nuestro propio país y las alianzas bilaterales que este establezca, hecho que parece ser, por el momento, la alternativa práctica (a la espera del reforzamiento institucional y económico de las instituciones europeas).

Sin embargo, como dije, y aunque el fin de estas instituciones parece, desde mi punto de vista, no muy lejano (al menos como las conocemos actualmente), la IE no sólo se justifica por esta inoperancia, sino por la propia naturaleza del sistema económico en el que nos encontramos, un sistema en donde priman las expectativas, la adaptación y la evolución, y el cambio, sobre otro tipo de consideraciones.

CAPÍTULO V: Consideraciones prácticas sobre el modelo conceptual de IE.

CAPÍTULO V

Introducción.

En este Capítulo se desarrollan los conceptos presentados en los capítulos precedentes ofreciendo una visión particular sobre aspectos complementarios o subsidiarios del modelo de IE propuesto como, por ejemplo: la adecuación del ciclo de inteligencia a la IE, la vertebración de las actividades de vigilancia económica y competitiva (y la inteligencia empresarial) en la arquitectura de IE (con las que la IE permanece "superpuesta" en determinadas áreas), la influencia de los ciclos políticos en estas actividades y la regulación de las posibles actuaciones de IE, la posible extensión de ciclo de IE a las actividades de asesoramiento sobre la dirección, y su posterior decisión...; ofreciendo un enfoque específico sobre todos estos temas, y otros, que creo terminan de definir el modelo que presento en el texto.

Consideraciones prácticas sobre el modelo conceptual de IE.

5.1. La utilidad de la información y el conocimiento.

The most importante failure [9/11] was one of imagination⁴⁷⁰

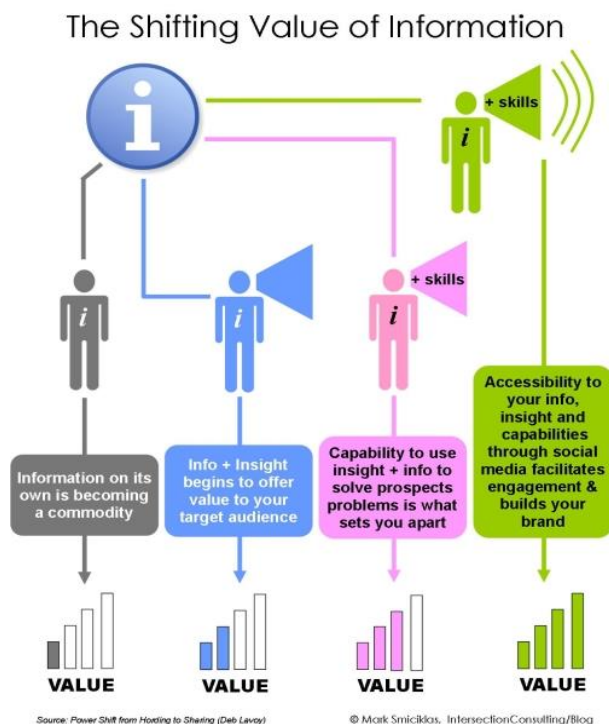
En este sentido, una vez deducido que la información es útil, y que proporciona réditos a quien la posee, cabe también considerar si "toda" esa información es válida, las ideas de Black cuando afirmaba que en realidad mucha información económica es en realidad "ruido", producido por los "*noise traders*" (Black, 1986), un concepto en el que posiblemente incluyamos una mezcla de especulación, mercados imperfectos y expectativas incorrectas que provoca una percepción errónea de los sucesos económicos. Esta interpretación es realizada igualmente por Grossman y Stiglitz⁴⁷¹.

⁴⁷⁰The 9/11 Commission Report (2004), p.: 9.

⁴⁷¹GROSSMANN SANFORD and Joseph STIGLITZ (1980), "On the Impossibility of Informationally Efficient Markets," American Economic Review 70: 393-408.

La inteligencia económica en este contexto puede discernir aquella información que nos es válida para la toma de decisiones de aquella que no lo es, todo ello en un contexto de “variabilidad”, y de incertidumbre⁴⁷².

Figura 39



El valor cambiante de la información. Fuente: MARK Smicilkas.

Además, y en relación a este asunto, frente a las numerosas hipótesis que hoy en día preconizan que la regulación, el funcionamiento de los estabilizadores automáticos y el arbitraje proporcionan un marco económico general idóneo, se considera que el arbitraje en los mercados, en concreto, no soluciona totalmente los posibles problemas de “variabilidad” de precios en ambientes de demanda imperfecta, como demuestran múltiples estudios (Schleifer y Summers, 1990).

Además y como mencionamos, las decisiones de los agentes económicos no son totalmente “racionales”, estas, en muchos casos, se ven motivadas por

⁴⁷² GROSSMAN SANFORD (1981), “An Introduction to the Theory of Rational Expectations under Asymmetric Information,” Review of Economic Studies 48: 541-559.

ideas o pensamientos individuales como son por ejemplo las de los de los "gurús financieros" o los "brokers", y sin embargo en muchas ocasiones son terriblemente acertadas.

En definitiva, estas ideas, y otras, relativas a burbujas especulativas, pánico financiero o el colapso económico nos hacen pensar que efectivamente el contexto en el que se desenvuelven estas decisiones no es totalmente racional; así pues, este es el razonamiento en el que se producirá el desarrollo de nuestra idea sobre las expectativas "adaptativas".

Este razonamiento ha estado siempre presente en la macroeconomía, Por ejemplo, Goodwin, Nelson, Ackerman y Weisskopf aducen que: "Es importante no poner demasiada confianza en la aparente precisión de gráficos de oferta y demanda. El análisis de la oferta y la demanda es una herramienta conceptual útil y precisa que gente inteligente han creado para ayudarnos a ganar una comprensión abstracta de un mundo complejo. No nos da -y no se debería esperar que nos diera- en adición una descripción fiel y completa de cualquier mercado del mundo real [...]"⁴⁷³.

Sobre estas ideas y frente al pensamiento financiero que está normalmente basado en la teoría y la abstracción, que llevan a un análisis de tipo empírico, se contraponen, como vemos, una serie de ideas sociológicas y psicológicas en donde el análisis empírico conduce a nuevas e interesantes teorías, siendo realmente muy difícil determinar cuál de entre ellas es la correcta. La teoría económica, y financiera, sigue sin embargo muy afectada por la idea que la macroeconomía está influenciada por un "único paradigma".

Esa aportación es debida básicamente a un economista, Samuelson, y en concreto a su conocida obra titulada "*Foundations of Economic Analysis*", en donde éste incluso situaba a la macroeconomía como una Ciencia que seguía el "método de la termodinámica", esto es en una ciencia deductiva que se basaba en ciertos postulados generales, dos, en concreto para la

⁴⁷³GOODWIN N. Nelson, J; ACKERMAN, F & Weisskopf, T (2009): *Microeconomics in Context* 2d ed. Sharpe - ISBN 978-0-7656-2301-0.

termodinámica, uno para la teoría económica (en el caso que estamos tratando, el de las expectativas racionales, con todas y sus múltiples debilidades...): “*The existence of analogies between central features of various theories implies the existence of a general theory which underlies the particular theories and unifies them with respect to those central features [...]*”,(Samuelson, 1947), es decir, Samuelson lo que propugnaba era un modelo en el que básicamente lo que se producía era una generalización por la abstracción en una teoría única.

La aportación de la teoría de las expectativas adaptativas (AMH)⁴⁷⁴ a la anterior se basa en las ideas reflejadas por Lo, y en una serie de principios basados en los principios de la “psicología evolutiva”, las teorías del aprendizaje, del cambio, y en realidad, de todos los procesos de alteración del orden social y psicológico que ocurren a las personas a lo largo de su vida.

La AMH proporciona un marco donde los principios de “competición”, “reproducción” y “selección natural”, y otros mencionados por Wilson (1975), se juntan a otros relacionados con la “racionalidad” de las decisiones de los agentes, haciéndonos involuntariamente recordar viejas teorías económicas, y también que fue ya Thomas Malthus quien en el siglo XIX propuso argumentos biológicos para basar sus ideas : “[...] la población crece geométricamente y los recursos naturales crecen aritméticamente [...]”, y que llegaban finalmente a conclusiones económicas.

Resulta llamativo que cuando me encuentro escribiendo estas líneas la Academia de Ciencias Sueca haya concedido el premio Nobel a los matemáticos Alvin E. Roth y Lloyd Shapley por sus estudios sobre las teorías de juegos, la economía experimental y el diseño de los mercados. Es llamativo pero no extraño, siendo muy posible que este tema adquiriera mayor relevancia todavía en el futuro.

Singularmente, y ya en el siglo XX, también las ideas de *Schumpeter* sobre los ciclos biológicos, los emprendedores y el capitalismo (Schumpeter, 1939),

⁴⁷⁴ AMH: Siglas del inglés. *Adaptative Market Hyphotesys*.

tienen “un cierto matiz evolucionista en sus afirmaciones [...]” (Lo, 2004)⁴⁷⁵ que no hacen sino confirmar la idea que esta corriente de pensamiento es más antigua de lo que pensamos (y por lo que vemos de plena actualidad...).

En definitiva, la teoría de las expectativas racionales complementada con las ideas de Rifkin y de Gardner, unidas a esta perspectiva evolutiva, apoyándose en el pensamiento de la nueva teoría del crecimiento, sientan las bases del nuevo paradigma económico, en el que la IE es uno de sus puntos de apoyo fundamentales.

Una de las bases del nuevo modelo económico es la manera en que se realiza el análisis del conocimiento del entorno, y la interpretación que del mismo se realiza a través de las herramientas de la inteligencia económica.

Realmente, todas estas ideas no tienen sólo una interpretación meramente macroeconómica, y tal y como preconizan otros autores (Schleifer y Summers, 1990), existen de hecho corrientes pensadoras que relacionan estas teorías evolutivas con otros asuntos, como la gestión de carteras, por ejemplo.

Estos economistas consideran en este aspecto que el mercado de inversión no es “plano” en absoluto, de hecho estos distinguen entre dos tipos de inversores, el “*smart money*” o los denominados especuladores racionales, y otros los llamados “noise traders” o “liquidity traders”.

Realmente desde mi punto de vista, y de acuerdo también a las ideas de Lo, no existe tal distinción, existen agentes económicos que priorizan temporalmente entre riesgo y beneficio, y de igual modo existen aspectos institucionales que modelan el contexto en el que estos se desenvuelven, como el entorno regulatorio y los impuestos.

⁴⁷⁵ Básicamente se trata de una referencia a los ciclos económicos que Schumpeter estudió en su obra: *Business cycles: A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process*. New York, Mac Graw Hill, 1939.

El arbitraje en este difícil contexto donde interactúan estas “especies” (como lo las llama) adquiere una función muy importante, ya que este está limitando fundamentalmente el riesgo de las transacciones, aunque realmente este asunto pasa a segundo plano cuando consideramos que en el mercado la lucha por los recursos escasos provoca “eficiencia”, y aunque esta sea frágil o no duradera esta se adapta continuamente a los cambios que se producen en el anterior.

En este sentido, si existe abundancia de recursos en el mercado, la competición por los anteriores es muy frágil y las ineficiencias no tardan en aparecer, entonces aparece la crisis económica (Lo, 2001).

Si por el contrario se acaban los recursos, la población disminuye, disminuyendo la competitividad por la supervivencia, esto se traduce en emigración, cierre de empresas, apertura de otras, posible cambio político y de nuevo, nuevas oportunidades empresariales... Podemos deducir entonces que la AMH ofrece finalmente una visión un tanto “optimista” de la macroeconomía.

En su obra sobre “la economía de la Gran Depresión” (Krugman, 2011)⁴⁷⁶, y en relación la existencia de los ciclos económicos, y por tanto, consecuentemente, con la teoría evolutiva que estamos presentando, y subsiguientemente, con el papel que desarrolla la inteligencia económica en todo este proceso, este asevera que es necesario centrarse en el análisis de los factores relacionados con el progreso tecnológico y en el crecimiento a largo plazo para conseguir superar las crisis.

En esta línea argumental este concluye, llamativamente, al igual que hacía Keynes años atrás, que “en el largo plazo todos estaremos muertos [...]”.

Es decir, es necesario tener un modelo, sí, pero también actuar consecuentemente, y ¡rápido! La siguiente pregunta que nos podríamos hacer

⁴⁷⁶P. KRUGMAN (2011), “De vuelta a la economía de la Gran Depresión y la Crisis de 2008”. Trad. B. Recamán. Grupo Ed. NORMA, Madrid, pp.: 180-193.

es cómo implementar, o mejor dicho certificar (sí es cierto, a los militares nos gusta mucho "legalizar o refrendar" las cosas) este modelo...

En ese sentido se considera hay dos maneras principales de evaluar o validar un modelo económico.⁴⁷⁷

a) La aproximación directa, que envuelve consideraciones de la validez de los supuestos básicos.

b) la aproximación indirecta, que solo considera si las predicciones que el modelo hace son, o no, correctas.

Milton Friedman es uno de los representantes más conocidos de la segunda posición. Friedman argumenta que el "realismo" de un modelo no debería ser cuestionado a nivel de las hipótesis subyacentes, sino de las predicciones derivadas del modelo.

Es irrelevante, por ejemplo, que las ecuaciones que constituyen el Modelo de telaraña dinámico no se parezcan en absoluto a la realidad, o que la relación de ese modelo con la teoría subyacente sea compleja o que el modelo mismo incorpore supuestos cuestionables, lo que importa y es relevante es si las predicciones que se obtienen del modelo concuerdan con las observaciones empíricas. Si lo son, el modelo es válido, cualesquiera sean los problemas metodológicos⁴⁷⁸.

Lo anterior enfatiza el punto que la función del modelo es eminentemente práctica, su objetivo pues es ser guía para la acción.

En palabras de Paul Samuelson: "[...] es mejor tener un modelo con bases inexactas que le da un buen agarre para manejar la realidad que esperar por una mejor fundación o seguir utilizando un modelo con buenas bases pero que

⁴⁷⁷ NICHOLSON, Walter (2007): *Teoría microeconómica: principios básicos y ampliaciones parte 1*, Introducción, p. 4 y sig.

⁴⁷⁸ Ver M. FRIEDMAN (1953): "Essays in Positive Economics" U de Chicago Press, cap I.

no es útil o relevante para explicar los fenómenos que tenemos que explicar". Posiblemente este sea nuestro caso⁴⁷⁹.

La trampa de la inacción (o de la acción equivocada...). La información y su coste.

"[...] When a price system is a perfect aggregator of information it removes private incentives to collect information. If information is costly, there must be noise in the price system so that traders can earn a return on information gathering. If there is no noise and information collection is costly, then a perfect competitive market will break down because no equilibrium exists where one collects information"⁴⁸⁰.

La inteligencia económica es un instrumento que basa su acción en una estrategia más general de actuación con ramas o derivaciones en la economía, el derecho y la prospectiva, de manera general, como sabemos y hemos visto.

Siendo un proceso sistemático de recolección, análisis y diseminación de información, es necesario, pues, una vez establecido nuestro modelo, en primer lugar fundamentar, y después tomar decisiones en diferentes situaciones (particularmente hoy en día, y en España, en un difícil contexto en el que "un gasto privado no suficiente no utiliza la capacidad productiva disponible [...]"), plasmando la teoría en un plan de acción para poder así llegar a influir en la situación macroeconómica, en el medio y largo plazo fundamentalmente.

5.2. Distintas propuestas para el paradigma jurídico y económico actual.

La acción propia normalmente estará fundamentada en datos objetivos, en el análisis de los mismos, y en la interpretación de las bases o fundamentos de la

⁴⁷⁹SAMUELSON Paul A. (1986), Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson, edited by Kate Crowley, (Cambridge, MA: The MIT Press, Volume 5, 1986). p 295

⁴⁸⁰ GROSSMAN SANDFORD (1976), "On the Efficiency of Competitive Stock Markets Where Traders Have Diverse Information," Journal of Finance 32: 573-585.

teoría económica. Sin existir un acuerdo sobre el paradigma económico para salir de una depresión como la actual, nuestro análisis, y nuestra acción, se verá influenciada muy posiblemente influenciada por dos corrientes de pensamiento, la de Keynes y la de Hayek.

Comenzando por un somero análisis de la contribución del primero de estos dos grandes macroeconomistas; según Keynes⁴⁸¹, y para una situación como la actual, en un entorno financiero deteriorado la economía seguirá encogiéndose hasta que esta alcanzara algún tipo de estabilidad a un nivel más bajo... Keynes denominó a esa posición como "el equilibrio de subempleo".

La razón era que el nivel de actividad -producción y empleo- dependía del nivel de la demanda agregada o el poder de gasto. Si la capacidad de gastar se reducía, la producción también.

En esa situación, la función del gobierno era incrementar su propio gasto para contrarrestar el declive en el gasto del público. Todo eso, manteniendo un déficit tan extenso como fuera necesario.

En un entorno de crisis económica global, esta consideración adquiere una particular relevancia, ya que, en la época reciente, y en numerosas localizaciones del mundo, ha habido una serie de crisis todas ellas provocadas por la inexistencia de una demanda suficiente, Japón, en los años 90, México en 1995, Tailandia, Malasia, Indonesia y Corea en 1997, Argentina en 2002, y casi todo el mundo en 2008.

Frente a esta postura surgieron otras, como la de Hayek. A diferencia de Keynes, este pensaba que para recuperarse genuinamente de una contracción de la economía se requería no sólo del gasto adecuado, sino también del

⁴⁸¹ KEYNES, J.M. (1922), *Revision of the Treaty being a sequel to The economic consequences of the Peace*, disponible: [URL: http://openlibrary.org/books/OL7223615M/A_revision_of_the_Treaty].

retorno a la producción sostenible: una producción libre de las distorsiones propias de una era de “auge-colapso” causadas por el dinero fácil⁴⁸².

Hayek fue muy criticado por ser considerado como alguien que quería "liquidar el trabajo, liquidar las acciones, liquidar a los agricultores [...]" y en definitiva instaurar una especie de “capitalismo exacerbado” promoviendo la idea de que la inversión privada, no la del gobierno, sería la que traería crecimiento sostenible.

Sus propuestas se basaban en la idea que tras un auge insostenible algunas cosas realmente tenían que ser “saldadas”. Sus ideas tuvieron bastante calado porque después de la crisis del 2008, la “receta” que entonces escuchábamos y que parecía más recomendable para reactivar una inversión saludable era “liquidar”: “¡Liquiden Bear Stearns! ¡Acaben con Fannie Mae y Freddie Mac! [...]”⁴⁸³.

Keynes fue posiblemente bastante mordaz al comentar el libro de Hayek "Precios y Producción", al que llamó: "... uno de los más espantosos embrollos que he leído [...]". El mensaje de Keynes era claro: no se puede “restringir o cortar” para salir de una depresión. Hay que crecer para emerger de ella. Ochenta años más tarde aún no hemos aprendido bien la lección: cuatro años después del colapso de 2008, no hay señales de crecimiento en Europa.

Keynes afirmaba en los años 30 que “nos hemos metido en un lío colosal después de habernos equivocado en el control de una delicada máquina cuyo funcionamiento no entendemos [...]”, tal y como Krugman propuso una de las soluciones es la reforma financiera, la otra viene de la mano de la relevancia del poder del pensamiento en relación a la economía, en definitiva posiblemente haga falta definir mecanismos, regular instituciones y comportamientos, pero también nos hacen falta conocimiento y nuevas ideas :

⁴⁸² HAYEK F.A. (1931), *Prices and production and other works*, Ed. *The London School of Economics and Political Science*, London.

⁴⁸³ SKIDELSKY R., Información disponible como recurso electrónico: [URL. http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2011/08/110810_keynes_hayek.shtml].

“no lograremos la comprensión de lo que necesitamos a menos que estemos dispuestos a pensar claramente nuestros problemas y a seguir esos pensamientos a donde quiera que nos conduzcan [...]” (Krugman, 2011).

Hayek también hizo numerosas aportaciones relativas a la función informativa que desempeñan los precios, una de las cuestiones que considero tiene relación y relevancia con la inteligencia económica.

Una de las cuestiones que ha tenido aceptación general es que los precios de mercado, al reflejar las escaseces relativas más o menos fielmente, cumplen algún tipo de función informativa⁴⁸⁴. En ese sentido, una de las que podemos intuir como posibles funciones de la inteligencia económica, es determinar cuál es la función informativa que desempeñan los precios.

Según David M. Kreps, “la noción de que los precios contienen y transmiten información es doctrina corriente entre economistas [...]”. Sin embargo, hasta que Hayek escribió su ya clásico artículo de 1945 "El uso del conocimiento en la sociedad", la mayoría de los economistas interpretaba los precios casi exclusivamente como eficaces incentivos para que los individuos tomaran decisiones económicas coherentes con la escasez de recursos a su disposición. Uno de los posibles campos de actuación que vislumbro para la inteligencia económica es la determinación del rol que desempeñan los precios y la función informativa que estos desempeñan.

Según Hayek, los precios de mercado también desempeñan un rol informativo. El punto puede presentarse brevemente describiendo su ejemplo del “estaño”, que suele citarse con mucha frecuencia; suponiendo que una fuente de provisión de estaño ha desaparecido, el aumento resultante en su precio lleva a

⁴⁸⁴ David M. KREPS, "In Honor of Sandy Grossman, Winner of the John Bates Clark Medal", *Journal of Economic Perspectives* 2 (primavera de 1988): 114. Véase también la afirmación de que "un resultado fundamental del análisis competitivo es que los precios de mercado contienen toda la información requerida para una toma de decisiones coherente y eficiente por parte de firmas e individuos"; en Richard E. Kihlstrom y Leonard J. Mirman, "Information and Market Equilibrium", *Bell Journal of Economics* 6 (primavera de 1975): 357.

los consumidores a economizar en su uso y a los proveedores a aumentar su producción.

Todo esto ocurre sin que la mayor parte de la gente que está realizando los ajustes necesarios "sepa nada sobre la causa original de estos cambios [...]"⁴⁸⁵. La verdadera función de los precios, decía Hayek, es comunicar información, un rol, además, que los mecanismos con los que se pretende suplantar al mercado no han podido duplicar.

Este argumento de Hayek ha sido, decía, objeto de creciente interés y examen crítico en los últimos tiempos. Pero, debido a que la mayor parte de la "economía de la información" se ha desarrollado dentro de un esquema teórico distinto del de Hayek, los argumentos de este último no han sido siempre comprendidos, y muchas de sus implicancias, desarrolladas posteriormente por economistas de la moderna escuela austríaca, particularmente Israel M. Kirzner⁴⁸⁶, no han sido notadas.

Al igual que la mayor parte de los estudiosos dedicados a analizar la "economía de la información", Grossman y Stiglitz parecen creer que una situación con información sin costo es sinónimo de una situación de conocimiento "perfecto", y que sólo un contexto de información costosa es capaz de producir situaciones de ignorancia y problemas de información.

En consecuencia, Grossman y Stiglitz piensan que el rol informativo de los precios sólo resulta de interés cuando la información es costosa, pues ¿qué interés tendría el hecho de que los precios transmiten información, en situaciones en las cuales todos los participantes ya están plenamente informados? Estos procedieron entonces a demostrar que es precisamente

⁴⁸⁵F. A. HAYEK, *"The Use of Knowledge in Society"*, p. 86.

⁴⁸⁶ KIRZNER (1997) *Entrepreneurial Discovery and The Competitive Market Process: An Austrian Approach*, *Journal of Economic Literature*.

cuando la información es costosa que los precios *no* pueden cumplir eficazmente un rol informativo⁴⁸⁷.

5.3. El rol informativo de los precios: una aproximación desde el punto de vista de la IE.

Para probar esta afirmación y contribuir a un mejor entendimiento de esta visión austríaca del mercado, explicaré a continuación (en versión lo menos abstracta posible), el análisis efectuado por Sanford J. Grossman y Joseph E. Stiglitz, que representa un tipo de enfoque bastante generalizado actualmente en la literatura teórica sobre el tema (Grossman et al, 1976).

Si, como supuestamente dice Hayek, los precios reflejan por completo toda la información disponible, es decir, si el "sistema de precios es un perfecto "agregador" de información", no existe, según Grossman, una solución de equilibrio para el modelo cuando la información es costosa. "Un mercado perfectamente competitivo se desbaratará [*break down*] pues no existe equilibrio alguno en el que los recolectores de información obtengan un rédito de su información, y no existe equilibrio alguno en el que *nemo compare*, o reúna, información."⁴⁸⁸ Esto lo demuestra de la siguiente manera:

Si los precios de mercado reflejan toda la información necesaria, no hay incentivo para que alguien se dedique a la costosa actividad de adquirir información, porque "a cada negociante podría irle igualmente bien con sólo observar el precio del momento"⁴⁸⁹. Es decir que, en este caso, no es posible un equilibrio con individuos recolectando información.

Parecería que el equilibrio del modelo será entonces una situación en la que nadie recolecta información (pues no es "remunerativo" hacerlo...). En ese

⁴⁸⁷ THOMSEN E.F., "Precios e información", Revista Libertas VI: 11 (Octubre 1989) Instituto Universitario ESEADE [URL: www.eseade.edu.ar].

⁴⁸⁸ S. J. GROSSMAN, "On the Efficiency of Competitive Stock Markets ...", p. 574.

⁴⁸⁹ *Ibíd.*, pp. 581-582

caso los precios no reflejarán información, pues nadie la posee. Pero, arguyen Grossman y Stiglitz, tal situación en la cual nadie recolecta información no puede ser un equilibrio tampoco: en este caso, como los precios no reflejan información, algún individuo encontrará remunerativo recolectar información costosa pues (debido al supuesto del modelo perfectamente competitivo de que todos los agentes son "tomadores" de precios) creerá que su actividad no afectará el precio de equilibrio. Si no se modificase el precio de equilibrio, su información adquirida no estaría disponible gratuitamente para los demás, permitiéndole así obtener una ventaja.

Pero tan pronto como "muchos individuos intentan obtener un rédito de la recolección de información, el precio de equilibrio es afectado y agrega perfectamente la información de estos individuos. Esto provee un incentivo para que los individuos dejen de recolectar información [...]"⁴⁹⁰. Por lo tanto, arguye Grossman, los mercados se desbaratan "cuando los sistemas de precios revelan demasiada información [...]".

La propuesta de Grossman y Sitglitz es interesante por sus resultados, pero también por las hipótesis que plantea, y aunque está dirigida a un asunto que centralmente no está incluido en el objeto de nuestra investigación, sí que es cierto que las consideraciones más generales, y las bases sobre las que asienta su modelo de mercados eficientes, son muy útiles y tienen aplicación para el modelo de IE que proponemos como veremos.

Básicamente la idea de ambos se plantea proponiendo una serie de simplificaciones o modelización de la toma de decisiones, en este contexto sitúa dos bienes, uno que ofrece una rentabilidad R , que se seguro, y otro, que incluye un componente de riesgo, que denomina u , y que tiene dos partes, una θ que es observable a un coste c , y una ε que no es observable:

$$U = \theta + \varepsilon$$

⁴⁹⁰*Op. Cit.* p. 574; Un trabajo clásico sobre este tipo de problema es el de George A. AKERLOF, "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics* 84 (Agosto de 1970), pp.: 488-500.

Existiendo básicamente dos tipos de individuos, los que observan, los llamados observadores informados, y los que sólo observan los precios, los desinformados, todos los observadores en este modelo son idénticos, lo que les diferencia realmente es si han gastado c para obtener la información.

Por último definen una variable x que determina la cantidad de bien que se provee, cuando un porcentaje de agentes λ están informados, permitiendo definir subsiguientemente la función $P(\lambda)(x, \theta)$.

Los observadores desinformados no observan x , aunque claramente en esta situación la función $P(\lambda)(x, \theta)$ permite que aquellos que permanecen desinformados puedan "observar", al menos, los precios.

Podemos calcular, afirman Grossman y Stiglitz, la utilidad esperada de la información y de la desinformación, si la primera es mayor que la última algunos individuos pasarían de estar desinformados a estar informados. Cuantos más individuos permanezcan informados, la utilidad esperada de informados frente a desinformados disminuye por dos motivos:

- 1) El sistema de precios se vuelve más informativo porque las variaciones de θ tienen una influencia más grande en la demanda agregada y por lo tanto en el mercado cuantos más agentes observan θ .
- 2) Incluso si el efecto antes reseñado no ocurriera, el incremento del ratio de informados con respecto al de desinformados, implicaría que los beneficios de la información serían menores.

Entre otras estos desarrollan también una serie de hipótesis bastante ilustrativas al respecto de la importancia de la información en la toma de decisiones, sólo incluiremos las más interesantes para nuestro estudio:

1. Cuanto más alto sea el coste de la información, más pequeño será el porcentaje de individuos que están informados.
2. Si la calidad de los agentes informados aumenta, más variarán sus demandas con la información y más variarán los precios con θ .

3. Cuanto más ruido haya en el sistema menos informativo será el sistema de precios, y por lo tanto menor la utilidad de los individuos desinformados.

Sin querer profundizar en la conclusión teórica, y en la serie de teoremas derivados de estas premisas, sí que es evidente que el flujo de información tiene una influencia directa en el funcionamiento de los mercados, y en la asignación de precios (en concreto para este caso); la IE debe permanecer vigilante y proactiva en este tema para poder dar satisfacción a las preguntas que aquí se plantean.

Básicamente, y a modo de conclusión, podemos decir que los precios pueden desempeñar *tres* roles informativos distintos: los precios pueden hacer posible que los individuos tomen decisiones *como si* poseyesen mucho más conocimiento del que realmente tienen (Hayek, 1973); los precios pueden servir como fuentes a partir de las cuales los individuos pueden inferir información (Grossman y Stiglitz, 1980); por último, los precios, en desequilibrio, proveen oportunidades de ganancias que estimulan un proceso de descubrimiento empresarial que produce información previamente desconocida (Kirzner, 1973)⁴⁹¹.

El rol informativo atribuido a los precios por “una interpretación heterodoxa del equilibrio del artículo de Hayek de 1945” consiste en la afirmación de que agentes “tomadores de precios” guiados solamente por precios de mercado, tomarán decisiones correctas. La perspectiva austríaca arguye que los precios de mercado “incorrectos” (es decir, en desequilibrio), proveen incentivos, en la forma de oportunidades de ganancias pecuniarias, para el descubrimiento de alternativas mejores por parte de agentes empresariales.

⁴⁹¹ GARRISON R., "Austrian Economics as the Middle Ground: Comment on Loasby", en I. M. Kirzner (comp.), *Method Process, and Austrian Economics*, pp. 131-138.

Es conveniente mencionar que la adopción de una postura austríaca no implica un rechazo total del otro/s rol/es, por lo que argumentos como los de Thomas Sowell en su libro *Knowledge and Decisions* que dependen en gran medida de este último rol explicado, son considerados, de todas maneras, de una importante validez.

5.3.1. Conclusiones válidas en relación al modelo propuesto.

El motivo por el cual los precios de mercado están en desequilibrio, y por ende no serían adecuados sustitutos de información o fuentes para su obtención, es la fiabilidad humana o, de modo más específico, los errores empresariales (tanto por acción como por omisión) de los individuos.

De no mediar estos errores empresariales, si los individuos fuesen omniscientes, todas las oportunidades beneficiosas habrían sido descubiertas y los precios estarían en equilibrio, no dejando lugar para ganancias ni para pérdidas.

Pero en un mundo con individuos que no son omniscientes, lo más probable es que estén ocurriendo constantemente errores empresariales. Si estos errores, y los consecuentes desequilibrios que producen en los precios, fuesen siempre "extremos" (es decir, si la mayor parte de los empresarios estuviese desperdiciando sistemáticamente oportunidades muy rentables), los mercados, "poblados de gente" que utiliza los precios como guías de acción, serían caóticos. Esto, aunque no es una posibilidad inconcebible, no es lo que se ha observado en el funcionamiento de los mercados, por lo general...

En este sentido, como Hayek dijo una vez, debería ser recordado que casi toda la ciencia económica está basada en la observación empírica de que los precios "tienden" a corresponderse con los costos de producción, y que fue esta observación la que condujo a la construcción de un estado hipotético en el cual está "tendencia" se veía plenamente realizada.

Algunos quizás interpreten estas regularidades observadas como el resultado de pura "coincidencia" (una posición que no encontraría necesaria una ciencia

económica), o como realizaciones de estados de equilibrio (como lo hacen, al menos implícitamente, la mayor parte de los economistas)⁴⁹².

El enfoque de Mises, Hayek y Kirzner, por otra parte, las ve como el resultado de un proceso empresarial de mercado "coordinante". Subyacente a esta interpretación está lo que Roger Garrison ha denominado una visión "intermedia" del mundo.

En esta visión la habilidad empresarial de los agentes, es decir, su habilidad para descubrir oportunidades, y el ritmo de cambio de los "datos" del mercado, tanto exógenos como endógenos, es tal que algunas acciones coordinadoras son posibles, aunque no se alcanza nunca un estado de equilibrio.

Desde tal posición "intermedia", la cual implica que los precios, aunque están en desequilibrio, no son radicalmente "incorrectos" tampoco, resulta aceptable en parte afirmar que los precios cumplen los roles informativos que les atribuye la teoría de equilibrio. Aunque no gozan de la "perfección" de los precios de equilibrio, los precios del mercado son tan eficaces cómo es posible serlo en un mundo poblado de seres que no son omniscientes.

El mérito de los precios, por lo tanto, estimo no radica sólo en sus roles informativos de equilibrio sino también en el hecho de que son verdaderas señales que contienen incentivos para la corrección de su propia imperfección. Es decir, al proveer oportunidades de ganancias, proporcionan información acerca de su incorrección y recompensas para la eliminación de esta incorrección, son pues fuentes de información para la IE, si son analizados correctamente.

Un economista simpatizante del mercado que no comprendiera este último punto, podría llegar a afirmar que, si bien los precios de mercado son "informativamente ineficientes", tanto por las razones presentadas por Grossman y Stiglitz, como por el hecho de que son precios en desequilibrio,

⁴⁹² Revista Libertas VI: 11 (Octubre 1989) Instituto Universitario ESEADE www.eseade.edu.ar

son de todas maneras la mejor alternativa en un mundo que "no realmente no es ningún Nirvana".

Para una perspectiva austríaca los precios no son *solamente* un sistema de transmisión de información imperfecto, pero "menos malo" que otros: también son instrumentos informativos muy sofisticados, provistos de un mecanismo de retroalimentación (las ganancias) que induce a agentes empresariales a "corregirlos".

Esta corrección, por supuesto, no se alcanza nunca completamente en la realidad, pero el grado de orden observado en el mercado se debe en gran medida al grado de éxito de los empresarios en responder a estas señales de los precios.

En primer lugar la estrategia.

En relación a la situación en que queda la estrategia, como parte importante de la arquitectura de IE, podríamos finalmente afirmar que la reflexión estratégica se dedica a identificar y priorizar los intereses nacionales, su materialización define los objetivos (sobre los que actuarán los elementos del potencial nacional para conseguir los anteriores), los medios, y a articular la forma de conseguirlos en función de las limitaciones y oportunidades del contexto (estrategias y políticas).

Muchas veces se suele afirmar que la estrategia es un arte (y realmente considero que lo es), detrás de esta afirmación subyace la idea que este precisa habilidad y método, asimismo esta idea tiene que ver con la aplicación de la racionalidad anterior a los cambios de la realidad (Jablonsky, 2004)⁴⁹³.

El arte de las estrategias relacionadas con la economía se ejerce mejor sobre una base metodológica y sólo la previsión, la reflexión y el planeamiento pueden evaluar el posible coste de sus decisiones, sean estos presupuestarios, políticos o sociales, así como sus riesgos, las posibilidades de acierto o fracaso

⁴⁹³Op. Cit. JABLONSKY, p.69

de cada decisión debidamente valorada (lo que se denomina el análisis prescriptivo al que sin duda contribuye la IE).

Para la valoración de los riesgos estratégicos se utilizan herramientas como la *Analytic Hierarchy process* (Macnamara y Finan, 2001) en las que se combinan la opinión de expertos sobre riesgos, y la probabilidad e importancia de los escenarios planteados con la técnica Delphi.

Finalmente, para la evaluación de las oportunidades (como parte fundamental de la IE) se utilizan indicadores que valoran estos según su prioridad, las estrategias de sus costes y los recursos; sobre estos factores se elaboran a su vez modelos matemáticos que indexan combinaciones que ayudan a valorar la posibilidad de éxito de las estrategias para asesorar sucesivamente posibles decisiones al respecto (Holcomb, 2004)⁴⁹⁴.

5.4. Inteligencia económica para la crisis económica actual.

En un reciente libro sobre la crisis económica (Robinson y Acemoglu, 2012) demuestran siguiendo una lógica investigadora, aportando datos y mediante un análisis detallado de la información disponible, por qué unos países son prósperos gracias a contar con instituciones democráticas que procuran el bienestar general, mientras que otros -los más atrasados-, quedan en manos de élites políticas que sólo pretenden su propia satisfacción. La prosperidad de las naciones, vienen a decir, no depende de sus riquezas naturales, sino de la calidad de sus instituciones.

El ejemplo más evidente se localiza en la enorme frontera que separa a México y EEUU. Al norte, un país rico con instituciones democráticas que funcionan de forma razonable. Al sur, una nación donde la corrupción política ha sido la norma general. Y ponen como paradigma la figura de Antonio López de Santa Ana, que fue presidente de su país en once ocasiones. Durante ese periodo, México perdió El Álamo, y Texas, y se desangró por una desastrosa guerra con EEUU. No fue un caso excepcional. Entre 1824 y 1867 hubo 52 presidentes en

⁴⁹⁴Op. Cit. p.: 117-31.

México, la mayoría de ellos después de un pronunciamiento al margen de la Constitución.

EEUU, por el contrario, disfrutó en ese periodo de una gran estabilidad política gracias a contar con una arquitectura institucional más democrática, que posiblemente permitía la separación de poderes e incentivaba la creación de riqueza.

Como recuerdan Robinson y Acemoglu, el resultado fue que entre 1820 y 1845 sólo el 19% de los titulares de patentes en EEUU tenían padres que fueran profesionales o grandes terratenientes. Si un ciudadano era "pobre" pero tenía una buena idea, podía conseguir una patente, y a modo de ejemplo ahí está el célebre caso de Edison.

El célebre inventor tenía muchas más ideas de las que podía poner en práctica. Llegó a disponer de 1.093 patentes registradas a su nombre en EEUU. Muchas se pusieron en marcha y otras no, pero en todos los casos había un sistema financiero que "prestaba el dinero". Realmente una idea sin un modelo de negocio y un capital inversor inicial no sirve para nada.

El financiero mexicano Carlos Slim, antes de llegar a ser el hombre más rico del mundo, nunca patentó ni inventó nada. Pero tenía algo mucho más importante para ganar dinero en su país: una buena agenda de contactos, una impresionante *network*, tal y como es denominada por los economistas.

Slim se quedó con la telefónica de México -Telmex- pese a que no ofreció la mejor oferta durante la privatización. Incluso llegó a un pacto con el Gobierno para retrasar el pago de la compra, lo que le permitió adquirir la compañía con los dividendos que generaba la propia Telmex. Es decir, finalmente no aportó un solo peso en la operación.

Paradójicamente, el hasta hace poco tiempo otro gran hombre más rico del mundo, Bill Gates, ha amasado su fortuna gracias a la innovación, no a su agenda de contactos, y eso explica en parte los posibles diferentes niveles de renta a un lado y a otro de la frontera. Mientras que en México un monopolio

privado ha sustituido a un monopolio público, en EEUU la competencia y la apuesta por la innovación tecnológica ha creado gigantes como Apple o Google, entre otros.

¿Cuál es la diferencia entre ambos países? Sin duda, la existencia de externalidades y de obstáculos de entrada al sistema productivo, por un lado, y la estructura de una red nacional de innovación, por otro (lo que finalmente provoca una disfunción económica muy grande). Quizás hoy ese, junto a la inexistencia de una red funcional de IE sea el principal problema de la economía española.

La existencia de un *statu quo* imperante convierte, en España, a la economía en un lobby exclusivo, y que gira en torno a lo que pomposamente se denomina Consejo de Competitividad, una institución que en lugar de centrarse en el desarrollo social y humano lo hace quizás en el beneficio del oligopolio de las grandes empresas nacionales.

Es posible que el cambio de paradigma haya provocado que la economía neoclásica y keynesiana hayan agotado las soluciones lógicas, y racionales, y sea momento de proponer alternativas ligadas a la imaginación humana. Paul Krugman, al igual que Robert Skidelsky, recomienda recuperar los estímulos fiscales keynesianos⁴⁹⁵, además claro está de ampliar los controles sobre el sistema financiero.

Joseph E. Stiglitz coincide en recuperar a Keynes, cuestionar los métodos de los neoclásicos, y recomienda asimismo ampliar el ámbito de la economía hacia aspectos sociales que generalmente se toman por separado⁴⁹⁶. Economía y sociedad parecen hoy más cerca que nunca, al igual como proponemos en esta obra inteligencia, derecho y economía.

⁴⁹⁵ KRUGMAN P., *Op. Cit.*, p. 199; Skidelsky, R. *op. cit.*, Capítulo 8, pp. 195-222.

⁴⁹⁶ STIGLITZ J. E. (2010), Capítulo 10, pp. 321-343.

5.4.1. El análisis de patentes y la IE.

Siendo una forma de proteger la propiedad intelectual las patentes proporcionan una gran cantidad de información tanto en campos técnicos como comerciales, permitiéndonos al mismo tiempo ser capaces de producir sin ser "copiados impunemente" (y así proteger la información propia), y ajena, al impedirnos esta forma de protección legal utilizar los desarrollos ajenos inadecuadamente.

De hecho, suministran datos que no es posible encontrar a partir de otras fuentes del conocimiento relativo de las empresas y sus productos. En ese sentido, la adquisición de conocimiento a través de las patentes se realiza a normalmente partir de poderosas bases de datos, como única forma eficiente para examinar la gran cantidad de referencias disponibles (en unos plazos de tiempo adecuados por otra parte).

La figura muestra algunos indicadores utilizados en el análisis de patentes. Aunque algunos de estos análisis pueden realizarse fácilmente por cualquier empresa, otros pueden requerir métodos y herramientas informáticas especiales.

Figura 40

<i>Qué buscar</i>	<i>Qué se obtiene de la búsqueda</i>
Análisis estadístico del número de patentes en un campo determinado.	Actividad innovadora a nivel internacional, nacional o sectorial en un campo dado.
Patentes de una empresa en un determinado campo.	Líder industrial en este campo.
Patentes de la empresa A.	Actividad innovadora y perfil técnico de la empresa A.
Países en los que patenta la empresa A.	Mercados estratégicos para la empresa A.
Patentes de la empresa A citadas por otras patentes.	La empresa A posee tecnología puntera en el campo considerado.
Empresas que citan las patentes de la empresa A.	Quiénes son los competidores de la empresa A.
La empresa A cita sus propias patentes.	La empresa realiza un esfuerzo significativo.
La empresa A cita sus propias patentes.	La empresa A es pionera en este campo: estrategia de liderazgo.
La empresa B cita patentes de la empresa A.	La empresa B sigue una estrategia de imitador.
Evolución del número de patentes y concentración de las empresas que patentan.	Ciclo de vida de una tecnología: emergente, en crecimiento, madurez, obsolescencia.
Autores que patentan.	Identificar los inventores clave en tecnologías punteras.
Código de clasificación de una patente.	Relación entre campos técnicos.
Relaciones entre las patentes citadas en una patente y la propia patente.	Relación entre campos técnicos.

Modelo de búsqueda y vigilancia empresarial. Figura: CETISME.

Tal y como hemos propugnado, las patentes constituyen una fuente importantísima de información sobre la competencia, lo que las hace una herramienta principal de la vigilancia tecnológica, y por extensión una herramienta de gran ayuda para la inteligencia económica. Por otro lado conocer qué patentes están vigentes en el mercado es fundamental antes de ponerse a desarrollar nuevos productos, que requieren una considerable inversión inicial (que luego, con algo de mala suerte, podría verse bloqueada)⁴⁹⁷.

⁴⁹⁷

DURSTELLER

J.C.,

Recurso

en

red:

[URL:

<http://www.infovis.net/printMag.php?num=167&lang=15>], Consultado en Noviembre 2012.

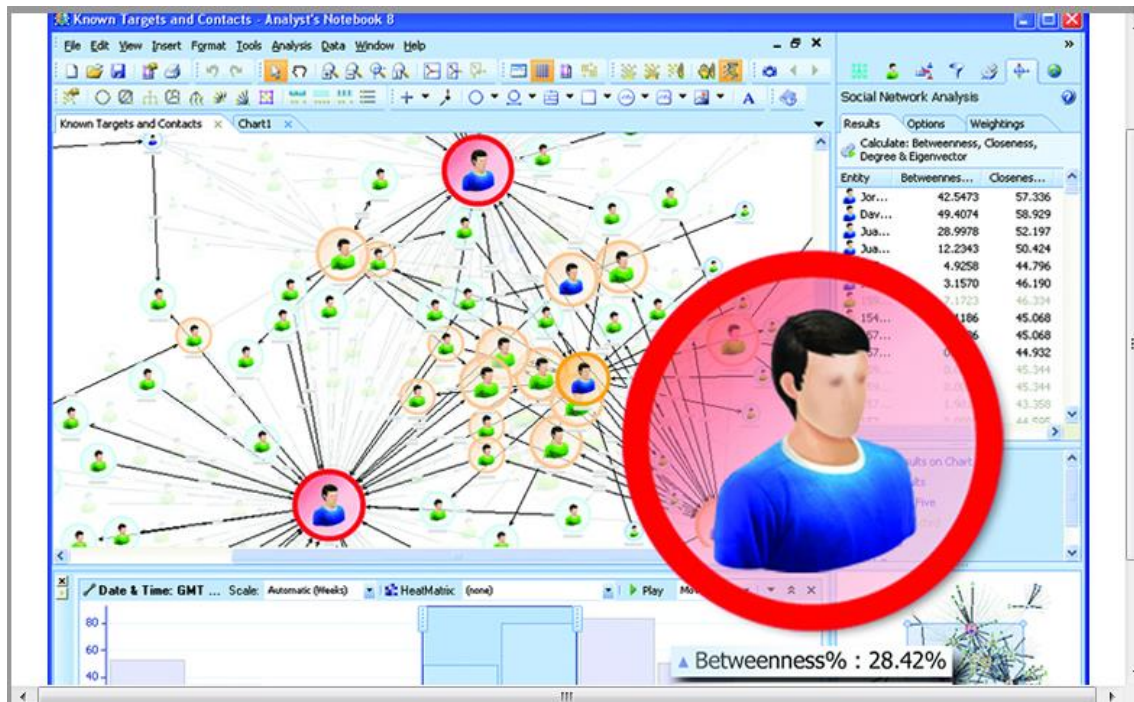
Muchas oficinas de patentes permiten ya descargar gratuitamente *abstracts* y textos completos de sus patentes. Entre ellos la USPTO de Estados Unidos, la EPO Europea, y otras muchas que se pueden encontrar, por ejemplo, en la lista de www.PatentLawLinks.com. En particular Esp@cenet, el servicio de descargas de la EPO, se ha convertido en una fuente de información muy utilizada en este campo.

En definitiva, en base a las posibilidades de búsqueda que todos ellos ofrecen, en el mercado han ido apareciendo diversos sistemas que permiten buscar, descargar y analizar las patentes de forma automática. Muchos de ellos están incluidos en la lista del denominado Patent Information Users Group (PIUG).

Si bien la descarga, clasificación, agrupación y relación entre patentes de contenidos similares se ha popularizado relativamente, haciendo uso incluso de herramientas de "minería de textos" (*data mining*), la visualización de dichos resultados no está verdaderamente muy extendida.

Singularmente, Anacubis, a modo de ejemplo, que es la división de patentes del grupo i2 inc, tiene algunas demos de visualización que usan la herramienta de visualización de i2 inc, que permiten mostrar interrelaciones y redes de dependencia o información, por otro lado tan necesarias para el tipo de análisis que realiza la IE (y del que se extraen verdaderamente, se estima, importantes conclusiones).

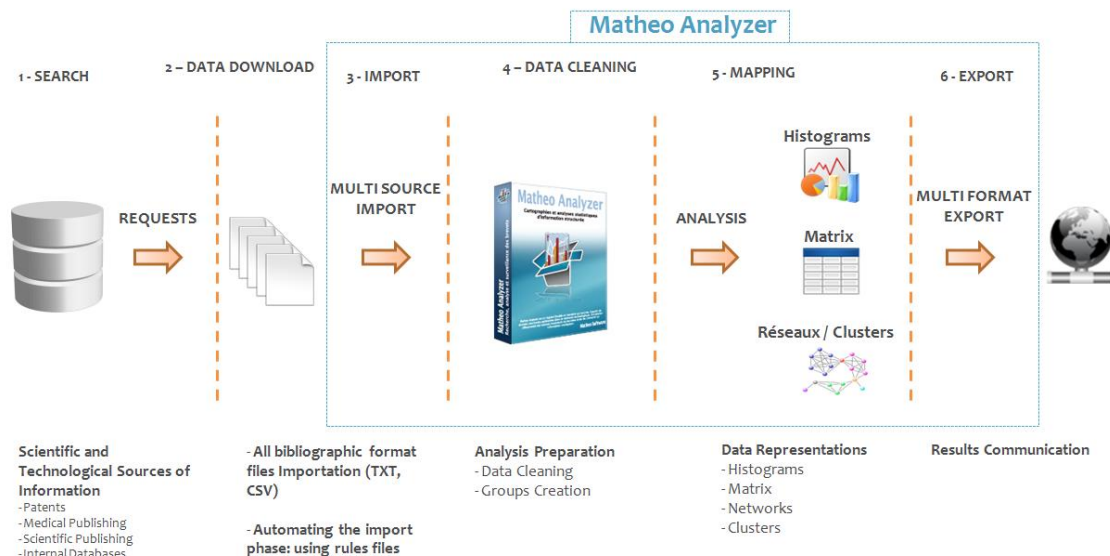
Figura 41



Modelo de red empresarial. Identificación de puntos clave. Autor: Matheo Software.

Quizás uno de los más importantes es Mathéo Software que representa uno de los sistemas más sencillos de utilizar (se puede descargar la “demo gratuita”) que incorpora cuatro tipos de visualizaciones que se pueden realizar con muchas combinaciones de las variables que caracterizan una patente. Nos centraremos en MatheoPatent 6.1. Este programa permite lanzar una búsqueda sobre distintas fuentes en función de palabras claves, autores, etc. Con los resultados obtenidos y descargados se pueden tener los diferentes tipos de visualización:

Figura 42



Modelo de software. Fuente: Matheo Software.

En definitiva, la visualización de patentes es una más entre las posibilidades de la llamada “minería de textos”. Sin embargo, cualquier trabajador formado en el campo de la I+D sabe “detectar las patentes” que pueden ser contrarias a la estrategia de una nación o empresa encontrando posibles "oportunidades" donde no hay nada patentado (lo cual evidentemente puede ser fundamental para la estrategia de negocio en concreto de una compañía o corporación).

La misma aproximación puede ser realizada en relación a los campos de desarrollo de I+D que una Nación en concreto puede promover con, por ejemplo, políticas o leyes adecuadas. Este es un ejemplo que nos puede dar una idea de la importancia de este asunto para la IE, en particular.

La visualización que ofrecen todas estas herramientas informáticas es posiblemente fundamental para abrirse paso entre la maraña de texto legal, reivindicaciones (a veces obscuras) y el alud de datos que representa el mundo de las patentes; siendo por tanto este tipo de visualizaciones una importante herramienta de trabajo fundamental para esa red de IE que queremos construir.

Figura 43



Modelo de vigilancia. Cuestiones centrales. Autor: Modelo Analyst Notebook.

5.4.2. Competencias centrales y ventaja competitiva.

Las teorías de la “competencia estratégica” son un conjunto de aproximaciones teóricas que intentan explicar en concreto cómo y por qué una empresa alcanza el éxito económico (Alvarez Medina, 2011).

Por una parte, son una parte esencial del paradigma de la administración estratégica y por otro su uso se extiende a otras áreas de estudio como la economía, el derecho, la educación, la ingeniería, ciencias de la salud, etc.

En particular, se considera su interés en relación a la administración estratégica de las naciones, y en concreto, sobre la posible existencia de ventajas competitivas en relación al establecimiento de una arquitectura de inteligencia económica (y de su explotación), y los posibles réditos positivos que ya Porter afirmó existían en aquellas cualidades que son “valiosas, raras, imperfectamente imitables y no sustituibles [...]” (Porter, 1987).

La administración estratégica evolucionó a lo largo del siglo pasado conforme las corporaciones crecieron (y fueron adoptando nuevos conocimientos), y las tecnologías igualmente, fabricando nuevos productos y compitiendo en mercados con nuevas reglas que las transformaban así constantemente.

Existiendo varios modelos que explican esta teoría sobre competencias centrales, en relación a este tema existen también una serie de aproximaciones empíricas que relacionan la adquisición, y la evolución, de capacidades, con el desarrollo orgánico de la corporación (y de entre las cuales destacan las relacionadas con la relación de la corporación con el cliente y el aprendizaje particularmente).

En concreto, sobre este tema existe un estudio de Henderson y Cockburn, (1994) que relaciona la habilidad de la empresa para integrar el conocimiento con la dificultad de adaptación, la adquisición de capacidades y la productividad (en concreto en investigación)⁴⁹⁸.

Este estudio analiza la importancia de las competencias centrales y la posible influencia que se considera estas tienen en la varianza de la productividad, detectando capacidades determinantes de rendimiento y posibles beneficios en el descubrimiento de nuevos medicamentos (para el caso concreto de las corporaciones farmacéuticas).

Realmente, y en relación a este tema, en el transcurso del siglo XX aparecieron cuatro modelos relevantes de desarrollo de las competencias centrales; el último de estos, conocido como dirección estratégica, se perfiló al iniciar la década de los ochenta y subsiste como referencia conceptual hasta nuestros días.

Este modelo retomó las teorías de la organización industrial que mantienen la importancia del "énfasis en el análisis" del ambiente externo de la empresa y la

⁴⁹⁸ HENDERSON R. (1994), M.I.T. Iain Cockburn, U.B.C. Exploring Firm Effects in Pharmaceutical Research. WP # 3712-94, September, Forthcoming, Strategic Management Journal.

competitividad; posteriormente, dió un giro hacia el análisis interno de la misma, por lo que la adquisición y control de capacidades tecnológicas y organizativas se hizo fundamental para el “desempeño superior² de la empresa.

La propuesta sobre adquisición de capacidades evolucionó y se difundió rápidamente en diversos libros como un factor esencial en la elaboración de la estrategia, en cuya redacción tiene una influencia fundamental la determinación inicial de “las capacidades necesarias en base a la inteligencia disponible”.

Teniendo en cuenta esta serie de razonamientos, continuando con el avance de nuestro estudio, en relación a la posible influencia sobre la IE de las así llamadas competencias centrales, tiene como vemos un papel muy importante “la adquisición y gestión del conocimiento”, cuya figura puede tomar la forma de un bien rival no excluible, o la forma de bien real excluible, como, se estima, pudiera ser el caso (Argandoña, Gámez, Mochón, 1999).

5.4.3. La información como recurso intangible.

La información que manejan las empresas, o corporaciones, y los Estados para desenvolverse en el entorno económico global es la misma, ambos son “actores en un mismo teatro”, sujetos a las mismas reglas, y también la misma incertidumbre.

Si bien hemos mencionado antes los distintos tipos de recursos a la manera clásica (recursos humanos, financieros, materiales e informativos), Hiroyuki Itami introdujo en 1987, a través de su obra “*Mobilizing Invisible Assets*”⁴⁹⁹ una clasificación distinta que distingue los recursos de la organización en dos grandes tipos: los recursos tangibles o visibles y los recursos intangibles o invisibles.⁵⁰⁰

⁴⁹⁹ ITAMI, Hiroyuki (1987), *Mobilizing invisible assets*. Cambridge: Harvard University Press, 1987, p.: 18-21.

⁵⁰⁰ En un reciente trabajo, Nevado Peña y López Ruiz, realizan una propuesta unificadora de conceptualización de los activos intangibles, y los clasifican en dos grandes tipos: - Activos

Los primeros aluden a los recursos financieros, o los recursos materiales y técnicos; y los intangibles, a la imagen de marca, la investigación, los procesos de interacción con los consumidores, o el mismo capital intelectual derivado de los recursos humanos; activos, todos ellos, que para Itami son los que generan el auténtico valor en una organización, y en particular en una empresa, pudiendo concluir que, si bien, los activos visibles son necesarios estos carecen de valor sin los así llamados invisibles.

A su vez, los activos invisibles se clasifican según el flujo de información que impliquen⁵⁰¹, ya sea entrada de información del exterior, movimiento de la misma dentro de la organización; o salida de información al exterior. Esta clasificación -información externa, interna y corporativa-, será la que mencionaremos, y haremos referencia, a continuación⁵⁰².

Entre los estudios para clasificar la información del entorno de la empresa destaca, también, la clasificación de Laudon y Laudon⁵⁰³ que sirve, además, para estructurar la captura y absorción de información (volveremos sobre estos

intangibles identificables o separables y controlables, tanto por adquisición (concesiones, derechos de propiedad industrial e intelectual, derechos de traspaso, aplicaciones informáticas, franquicias), como generados internamente (los anteriores creados en la propia empresa, y los gastos de I+D). - Activos intangibles no identificables o no separables y no controlables, tanto por adquisición de otra empresa, o fondo de comercio (entendido el fondo de comercio como las activos intangibles generados por una adquisición de otra empresa, la clientela, razón social, competencia, equipo de dirección, o el personal competente), como generados internamente, o capital intelectual o activos ocultos. NEVADO PEÑA, Domingo y LÓPEZ RUIZ, Víctor Raúl. El capital intelectual: valoración y medición. Madrid: Prentice Hall, 2002, p. 19-24.

⁵⁰¹ PORTER M. E. y MILLAR V. E. How information gives you competitive advantage. Harvard Business Review, 1985, julio-agosto, pp.: 149-160.

⁵⁰² MUÑOZ CAÑAVATE A. (2003), *Sistemas de información en las empresas* [en línea]. "Hipertext.net", núm. 1, < <http://www.hipertext.net> >

⁵⁰³ Adaptado por Alfons Cornella del Modelo de Laudon y Laudon [LAUDON, K.C. y LAUDON, J.P. Business Information Systems. Orlando: the Dryden Press, 1991].

conceptos al identificar en un apartado posterior el contexto en el que se mueve una empresa).

Así, identifican dos entornos, inmediato y remoto:

1. El entorno inmediato, lo conforman los activos que una empresa trata a diario, tales como clientes, distribuidores, competidores, proveedores, financiadores y reguladores.
2. El entorno remoto; que está formado por aquellos elementos que una empresa debe tener en cuenta para controlar el entorno en el que se encuadra, y que está formado por la información sobre la situación política, la sociedad, los cambios tecnológicos o la evolución económica.

En todo proceso de toma de decisiones se necesita información externa. Sin embargo, para que dicha información pueda ser dirigida por los gestores, requiere que sea tratada internamente. Además, es necesario que la información pueda fluir por los canales de la empresa para que obtenga el máximo provecho por parte de la organización. Nos referimos pues, también, a la información formal y a la informal.

Cornella⁵⁰⁴ diferencia entre dos tipos de información interna: los conocimientos y la información operacional. La información operacional es la generada por la organización debido al funcionamiento rutinario de la empresa; mientras el conocimiento es el resultado de la fusión de la información interna y externa, que genera beneficios para las empresas.

Por otra parte, entendemos como información corporativa aquella que una empresa lanza al exterior, de manera que le permita controlar sus canales, y sus contenidos.

Siguiendo de nuevo a Cornella éste diseña un modelo general que representa los canales hacia los que emite información, y que resume en un entorno inmediato en el ámbito empresarial (clientes, distribuidores, proveedores,

⁵⁰⁴ CORNELLA, Alfons. *Ibid.*, p. 127.

financiadores, reguladores, accionistas y empleados); y un entorno remoto, definido por dos tipos de informaciones: las de carácter económico, y las de carácter tecnológico (patentes o resultados de investigación y desarrollo).

Este autor contrapone a la Inteligencia Competitiva (que analizaremos posteriormente) la Imaginería Corporativa, definiendo esta como aquellas técnicas que tiene como objetivo mejorar la proyección de la imagen corporativa de una organización.

Se considera pues como conclusión particular a esta reflexión que la IE es un recurso intangible que genera fundamentalmente conocimiento a través de la información externa, y que esta es remota en el sentido que propone Cornella (siendo a la vez económica y tecnológica).

5.4.4. La aportación de Spanos y Lioukas.

Tanto la perspectiva de Porter (1980, 1985) como la Teoría de Recursos y Capacidades (Barney, 1991; Bharadwaj, Varadarajan y Fahy, 1993) reconocen la importancia de una posición estratégica atractiva (ventaja competitiva) derivada de las actividades estratégicas, de un país, o de una empresa.

Esta teoría está referida fundamentalmente al campo empresarial, siendo extensible en algunos razonamientos al campo de la IE.

En concreto, centrándonos en el campo corporativo, mediante el desarrollo de estas actividades estratégicas, las empresas pueden contribuir a aumentar la utilidad de los "clientes", esta utilidad se deriva del ajuste entre la oferta de la empresa y las necesidades de los agentes del mercado⁵⁰⁵.

⁵⁰⁵ () Para información adicional acerca de la relación positiva entre las capacidades tecnológicas y el resultado de la empresa ver Afuah (2002), Etemad y Lee (2001), Lee, Smith, Grimm y Schomburg, (2000), y Schoenecker y Swanson (2002).j.j. jiménez / m.j. ruiz / p.m. garcía / g. parra 14, el efecto interactivo de las capacidades...CUADERNOS DE CC .EE. y EE., nº 53, 2007, pp. 11-25.

Otros tipos de efectos de la estrategia, actuando independientemente o en combinación, son los que proporcionan las condiciones para la sostenibilidad de la ventaja competitiva.

La estrategia desarrollada por la empresa estará influida por sus recursos y capacidades, y cuanto más equipada en recursos esté la empresa, mayor será su habilidad para desarrollar una estrategia que le permita obtener ventajas competitivas. De manera que la influencia combinada de las capacidades de la empresa para desarrollar y modificar su posición estratégica, siendo estas capacidades una consecuencia de la disponibilidad de recursos, influirá en el resultado final de las empresas.

En este estudio utilizamos la misma clasificación de estrategias competitivas utilizada por Spanos y Lioukas (2001), que distingue tres tipos de estrategias competitivas: diferenciación en innovación, diferenciación en marketing y bajos costes.

En este sentido, y siguiendo el enfoque de Porter (1980, 1985) podemos establecer que las empresas tienen la posibilidad de desarrollar tres estrategias competitivas diferentes en función de si pretenden dirigirse a un amplio segmento de mercado (liderazgo en costes o diferenciación) o a un segmento particular del mercado (enfoque).

La estrategia competitiva de liderazgo en costes es considerada por Porter (1985) como la más clara, y se basa en ofrecer productos similares a los ofrecidos por los competidores, pero a un menor precio.

Así, las empresas, mediante el desarrollo de economías de escala o alcance, o mediante el acceso a recursos o nuevas tecnologías, podrían conseguir mejores niveles de resultado.

Por otra parte, la estrategia de diferenciación supone una orientación diferente, a partir de la cual la empresa buscará la obtención de altos niveles de resultados, mediante la creación de productos que sean percibidos como “únicos” y “diferentes” por parte de los posibles competidores (Porter, 1985).

Esta diferenciación puede crearse a partir del establecimiento de capacidades en marketing, que ayudarán a la empresa a influir en las preferencias de los consumidores y a crear en la mente de estos la idea de exclusividad del producto, a partir de innovaciones en el producto o de cambios en el proceso de "venta". Estas innovaciones permitirán a la empresa diferenciarse de sus competidores (Spanos y Lioukas, 2001).

En ambos casos, el desarrollo de una estrategia competitiva de diferenciación influirá positivamente en el resultado alcanzado por las empresas.

En este contexto la teoría económica se sustenta en un conjunto de interacciones entre agentes muy diversos, en un entorno global, en el que varias teorías coexisten y tratan de explicar fenómenos muy diversos pero a la vez interrelacionados, y en los que la función que puede desarrollar la inteligencia económica es clave para comprender la manera en la que se desarrollan todos estos.

Existen estudios sobre inteligencia competitiva que ponen de manifiesto la relación entre el desarrollo logrado en la evolución de la vigilancia tecnológica y el avance económico logrado en ciertas comunidades industriales de Europa (desarrollando este asunto como una línea de actuación primordial en el avance en Ciencia y Tecnología).

En concreto, en esta tesis se razona que, desde mi punto de vista, "la ley de Fomento de la Investigación Científica y Tecnológica de la Comunidad de Madrid", es una norma que se caracteriza por introducir políticas de unión entre el conocimiento y su explotación [...]"⁵⁰⁶. Al igual que ocurre a nivel internacional el desarrollo económico y el progreso institucional se ha

⁵⁰⁶ Dicha ley ha sido desarrollada por el III Plan Regional de Investigación Científica y Tecnológica.

materializado, entre otros muchos asuntos, en la vertebración y existencia de esta red de inteligencia empresarial a nivel autonómico (en este caso)⁵⁰⁷.

Por lo tanto en primera instancia es vital regenerar el marco de referencia donde nos encontramos y construir mecanismos de integración y de innovación a nivel regional, tal y como propone la teoría de la así llamada “inteligencia territorial” de Dedvjer, por otra parte.

Una de las herramientas para gestionar este posible cambio es la cienciometría.

5.4.5. La aportación de la cienciometría a la IE.

El proceso de IE usa cada vez más técnicas que permiten tratar cuantitativamente grandes cantidades de datos científicos y técnicos mediante herramientas informáticas.

La cienciometría permite una explotación rápida y eficiente de cantidades ingentes de información procedentes de las bases de datos científicas o técnicas: artículos científicos, patentes, tesis doctorales, ponencias de congresos y otros documentos públicos.

Esta disciplina analiza la información mediante indicadores bibliográficos seleccionados, tales como: nombre de autor, palabras clave contenidas en los títulos o resúmenes de las publicaciones, descriptor e identificador, y citas de artículos, entre otros. La cienciometría se basa en el recuento del número de ocurrencias de una palabra clave o grupos de palabras clave en los documentos seleccionados, así como en la localización de las “co-ocurrencias” o citas coincidentes de las palabras clave seleccionadas.

⁵⁰⁷ POZA LARA C., Cátedra Jean Monnet, documento de trabajo NEBRIJA 2005/013. Análisis estadístico multivariante por Comunidades Autónomas: diferencias y similitudes. Pág. 45.

El análisis de estos indicadores refleja la actividad científica y técnica de las organizaciones, países y empresas⁵⁰⁸. Por ejemplo, puede ser útil seguir la pista del aumento o disminución de las patentes o publicaciones en un determinado período de tiempo y para identificar tecnologías emergentes (y en desarrollo).

Estas técnicas pueden también poner de manifiesto cualquier tipo de correlación y relación entre parámetros seleccionados, muy difíciles de detectar por una sola persona a partir de "masas ingentes de información", por otro lado. Así, es posible establecer las relaciones entre campos de actividades o tecnologías mediante el análisis de la co-ocurrencia de palabras clave. Por ejemplo, es posible identificar colaboraciones entre autores o instituciones en un cierto campo de investigación, reconocer tecnologías emergentes o detectar las distintas aplicaciones de una tecnología en varios mercados.

Desde un punto de vista práctico, la mayoría de los suministradores de bases de datos comerciales ofrecen análisis estadísticos de sus datos. También existen aplicaciones informáticas comerciales específicas que pueden realizar estos análisis de forma muy eficaz. Aunque realmente, el uso de estas aplicaciones está poco extendido, y son grandes empresas, las naciones (y las consultoras más importantes) las que más las utilizan.

El análisis de la información requiere una capacidad elevada: sopesar la información, buscar posibles pautas y modelos, diseñar escenarios basados en la información recogida, y a veces hacer suposiciones para rellenar posibles huecos. Un genuino interés en el proceso de IE, una mente abierta y crítica, capacidad analítica, curiosidad, y preferentemente, experiencia en este tipo de trabajo, son todas ellas cualidades buscadas en un buen analista.

Definitivamente, y como sabemos, las herramientas de análisis de patentes e información científica, están en constante evolución, sin dejar de mejorar sus

⁵⁰⁸ AYUSO GARCÍA, M. D. (2000), Bibliografía, información y conocimiento. Del método bibliográfico a la normalización y evaluación de recursos electrónicos. Hacia la sistematización de las fuentes del conocimiento. En: Homenaje a J. A. Sagredo Fernández. Estudios de bibliografía y fuentes de información. Madrid: Ed. Complutense; UCM, pp. 19-51.

versiones e incrementar sus posibilidades, que por cierto hacen en cortos periodos de tiempo⁵⁰⁹.

No existiendo muchos estudios consolidados sobre este asunto que sean recientes, existen múltiples aplicaciones en este campo, en concreto, Larreina y otros proponen que, las herramientas de minería de textos pueden ser medios para lograr los fines que perseguimos a un coste relativo bastante “bajo”; posibles ejemplos de estas serían aplicaciones como las de VantagePoint de Search, MatheoPatent 6.1. o BizIntSmart Charts for Patents, entre otras.

5.4.6. Conclusiones. Inteligencia Económica, seguridad y desarrollo económico nacional.

Como ya ha sido expuesto anteriormente la inteligencia, tanto la humana como la propia de los así llamados “servicios secretos” de los Estados (y ahora de las corporaciones), ha sido definida de muy diversas maneras.

Más que en una notación concreta, en lo que sí parecen coincidir las corrientes de pensamiento actuales es en que la inteligencia combina la dotación de significado “a la realidad” y a la anticipación ante esa realidad. Por tanto, el Estado, y la empresa, disponen de inteligencia cuando utiliza la información a su alcance para construir un significado propio de su realidad, de la realidad económica de la organización y del entorno que la rodea.

Ese significado se utiliza para intentar tomar decisiones sobre el futuro, gestionando el riesgo, anticipando amenazas pero también oportunidades y, de manera ideal, actuando sobre el presente para conformar posibles futuros donde la organización tenga ventajas competitivas.

⁵⁰⁹ LARREINA HERNANDO y GRISALEÑA, La evolución de la inteligencia competitiva, un estudio de las ciencias cuantitativas, Leia CDT, Miñano, Álava. [URL: <http://www.uned.es/experto-universitario-gestion-I-D/bibliografia/bibliografia%202/BIBLIOGRAFIA/la%20evolucion%20de%20la%20inteligencia%20competitiva.pdf>].

A ese estadio de gestión de la realidad que rodea a la organización lo denominamos *superioridad del conocimiento*, que es esa situación en donde esta tiene la visión más integrada de la realidad y es capaz, no sólo de actuar proactivamente, sino de construir sus propios escenarios de ventaja competitiva actuando sobre el entorno⁵¹⁰.

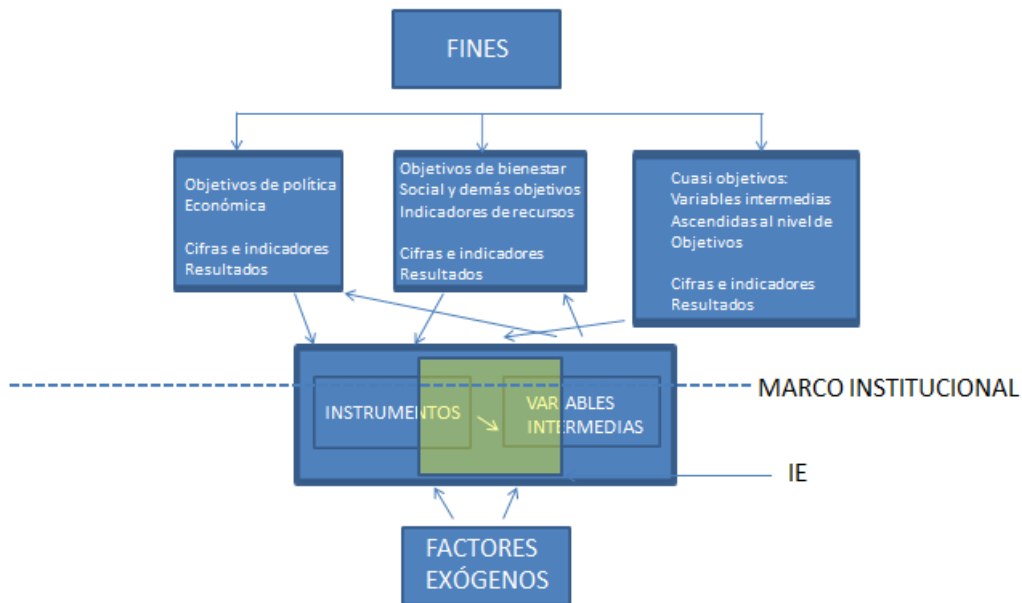
Podemos concluir, tras el estudio realizado, que la inteligencia exige enfoques multidisciplinares y horizontales de manera general, y multisequenciales, singularmente. Las amenazas y oportunidades que más sorprenden, muchas de ellas de alto impacto para un país, suelen provenir de sectores no conocidos, no explotados o de áreas "colaterales". Subsidiariamente, establecer un sistema de inteligencia requiere de la necesidad de dedicar medios para conseguir unos retornos que se perciben vendrán no inmediatamente, sino en el medio y largo plazo.

Relacionada directamente con la seguridad se encuentra la inteligencia, y con esta la vigilancia.

Sin embargo, las técnicas y métodos utilizados para vigilar el entorno no son exclusivos de la inteligencia, sí lo son en cambio la cultura informacional, la supervisión de los cambios en el entorno, la circulación del conocimiento en redes (y su uso en la toma de decisiones) y que constituyen las verdaderas raíces de la auténtica vigilancia. La vigilancia es pues parte de la inteligencia.

⁵¹⁰ Op. Cit.: DT 18_2008; Recurso en red: [URL: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/dt18-2008].

Figura 44



Relaciones entre fines, objetivos de política económica, instrumentos y variables intermedias. Fuente: Adaptación de E.S. Kirchen.

Hoy en día la vigilancia e inteligencia tecnológica han dejado de ser un patrimonio de las grandes organizaciones, y corporaciones, y son actividades cada vez más extendidas, por la disminución de los costes, y por la cada vez mayor facilidad técnica y organizativa que pueden proporcionar, por ejemplo, consultoras externas.

Estimo que la principal condición para vertebración de un sistema de inteligencia es la existencia de una estrategia y de una voluntad de liderazgo, además de una utilización de la tecnología como factor de generación de posibles ventajas competitivas.

Singularmente, en esta compleja situación, el posible interés del Estado en la inteligencia económica como valor capital del anterior viene, precisamente, de la constatación de que en un entorno de competencia global, en donde la economía es un factor de bienestar, el mejor posicionamiento de las empresas

nacionales, basado en su superioridad informativa sobre el espacio de negocio, redundará en el bienestar colectivo.

Actualmente la sociedad, y la empresa, española está contemplando con distancia la denominada *cultura de inteligencia*, preguntándose si le interesa o no invertir en plataformas tecnológicas y metodológicas que le proporcionen superioridad informativa o, por el contrario, si sus modos internos de gestionar el conocimiento, tanto el normalizado como el sensible –a menudo almacenado en las mentes de los altos ejecutivos–, son suficientes para competir con potencial a nivel global. Nuestro vecino francés hace años que entendió que la inteligencia económica era un factor primordial de bienestar social y de seguridad, que estaba basado en la llamada ventaja informativa y que, sobre todo, dependía de la implantación de plataformas metodológicas basadas, en particular, en la innovación y la tecnología (donde la posible aportación del sector industrial de defensa es clave). Subsiguientemente podíamos deducir de esta afirmación que la seguridad depende igualmente de la innovación tecnológica, y no creo que estuviéramos muy desencaminados.

En numerosas naciones europeas, también, en España, se han conformado distintos enfoques regionales de desarrollo de la IE, derivados de la aproximación al asunto de la mano de la Escuela Francesa, muy ligados a la innovación en las pequeñas y medianas empresas, como el consorcio *Cooperation to Promote Economic and Technological Intelligence in Small and Medium-sized Enterprises* (CETISME) de la Comunidad de Madrid, una institución nacional que cuenta, en este caso, con financiación europea, y que puede constituir una referencia a nivel nacional del desarrollo y establecimiento de un sistema de inteligencia territorial.

De momento lo que realmente tenemos en España son dos posibles ventajas comparativas: las grandes fortalezas nacionales en el exterior (por ejemplo en Iberoamérica); y también el hecho de que muchas compañías españolas están comenzando por adquirir capacidades de vigilancia corporativa y externalizando servicios de inteligencia competitiva (aunque realmente existen contadas empresas españolas de servicios o tecnológicas especializadas en

inteligencia); y aunque, sin embargo, todo ello, estas ventajas estén edificadas sobre una escasa y fragmentada estructura pública, sin identidad de inteligencia económica, que sirva como aglutinante de todo este esfuerzo.

La definición de esa posible estructura funcional debería responder a todos los condicionantes y requisitos ya mencionados pero, sobre todo, debería de tratar de adecuarse muy bien a la naturaleza del Estado, de nuestra cultura, de la sociedad civil y de las empresas españolas. De entrada, hay que elegir sobre qué modelo administrativo pivotaría un eventual núcleo de soporte público a las emergentes capacidades de inteligencia en economía y empresa.

Aunque en concreto el CNI considere, con sentido común, el impulso y la promoción de la inteligencia económica en el marco de la cultura de inteligencia, es probable que el Centro Nacional de Inteligencia sea más un organismo coordinador que director en todo este proceso, en un esquema nacional de inteligencia que bascularía en esta ocasión su eje de actuación más hacia el ámbito económico, exterior, de defensa o, incluso, ejecutivo del gobierno.

En inteligencia económica, como lo demuestran los casos británico, japonés, sueco y estadounidense, el papel de las oficinas y agregados comerciales en el exterior es vital, pero también que sus *inputs* estén canalizados en una estructura integrada de inteligencia con un mandato muy claro de servicio al Estado y a la empresa (y a su posicionamiento respectivamente), desde el axioma del respecto a la competencia individual.

En el plano práctico, en España, el Ministerio de Economía forma parte de la Comisión Delegada para Asuntos de Inteligencia, existiendo cierta relación entre el CNI y el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación⁵¹¹, así como entre la Agencia de inteligencia y la Oficina Económica de Presidencia, la cual no tenía un mandato “expreso” sobre los asuntos relacionados con inteligencia económica hasta 2013, una circunstancia parcialmente solucionada

⁵¹¹ Ministerio de la Presidencia (2005), *Informe sobre la Reforma del Servicio Exterior Español*, Comisión para la Reforma Integral del Servicio Exterior.

con la nueva organización marcada en la ESN 2013 que determina un “modelo institucional integrado” y contempla la IE como una herramienta de apoyo para garantizar la seguridad económica nacional (que posiblemente vertebrase su acción a través de un comité especializado o similar bajo la dirección del CSN).

En otro orden de cosas, y en el plano económico empresarial, la inteligencia económica descansa sobre dos culturas: la cultura de inteligencia en la empresa y la cultura de inteligencia económica en el Estado. Si ambas no están desarrolladas y no lo hacen en paralelo, no tiene sentido pretender una eventual capacidad nacional de IE. A su vez la cultura de inteligencia se relacionaría muy directamente con la llamada cultura de defensa, una cultura que desde mi punto de vista se imbrica directamente en las raíces mismas de la concepción del Estado, y que actualmente cuenta en España con su propio programa de desarrollo a nivel gubernamental.

5.5. Trampa de la liquidez e IE.

Definir un modelo conceptual de IE requiere, como hemos visto, de la existencia un “relato”. Una parte importante de esa narración es posiblemente el análisis del posible beneficio que puede proporcionar esta disciplina en momentos tan “difíciles” para la economía (como en los que en la actualidad nos encontramos); es decir, es preciso delimitar el papel “inmediato y real” que le corresponde a la IE en estos momentos de crisis.

En este sentido, nuestro primer análisis se dirigirá (de manera general) al estudio de las fluctuaciones económicas persistentes a lo largo del tiempo, es decir las crisis, para posteriormente centrarnos en el objeto de estudio, la IE.

La experiencia histórica nos dice que las economías experimentan oscilaciones en el corto plazo, aunque también es bien cierto que normalmente tienden a retornar a la normalidad con el paso del tiempo.

Eso es lo que sucede la mayoría de las veces, pero de vez en cuando la producción permanece varios años por debajo de su nivel natural, el desempleo sigue siendo persistentemente alto..., en pocas palabras la

economía permanece totalmente “estancada” y en esta situación es incapaz de retornar a la normalidad.

El caso más conocido quizás sea el de la conocida como Gran Depresión que afectó a gran parte del mundo desde los años veinte hasta el comienzo de la Segunda Guerra Mundial.

Un caso más reciente es el de la crisis japonesa que comenzó a principios de los años 90, aunque sin duda el ejemplo más actual es la crisis de deuda soberana que se está produciendo en Europa (cuyo origen se remonta a la crisis de las hipotecas *subprime* de EEUU, en 2008), que provocó la quiebra de Lehman Brothers, y subsiguientemente un “tsunami financiero” sobre la economía europea y norteamericana.

De manera general, y de acuerdo a los principios de la macroeconomía, las economías tienen un poderoso “mecanismo automático de estabilización” para salir de las así llamadas recesiones:

- La producción inferior al nivel natural provoca una reducción de la inflación.
- La reducción de la inflación provoca un aumento de la cantidad de dinero en circulación.
- El aumento de la cantidad de dinero en circulación provoca un aumento de la producción con el paso del tiempo.

Este razonamiento simplista y básico inicial se podría desmentir fácilmente con una idea como la que sigue; dado que la disminución de la inflación en un contexto de baja producción produce el efecto de aumento de la cantidad real de dinero (la conocida por los economistas como curva LM se desplaza hacia abajo), y este fenómeno, de acuerdo a las expectativas racionales / adaptativas, expectativas al fin y al cabo, provoca un desplazamiento de la denominada curva IS a la izquierda, consecuentemente el resultado puede ser una disminución aún mayor de la producción (Blanchard, 2006).

Podemos también pensar, de acuerdo al menos con una serie de teóricos económicos, que es fácil evitar la anterior coyuntura con una adecuada política

monetaria. A una disminución de la producción le acompañaría una expansión monetaria posterior, aumentando entonces la cantidad nominal de dinero en circulación y "resolviendo" el posible problema.

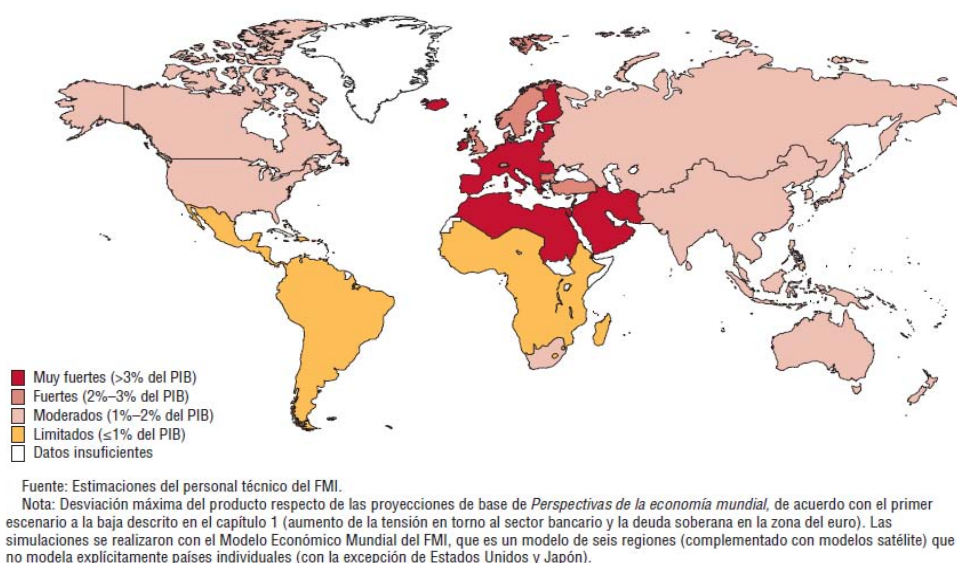
Pero los bancos centrales no tienen poder ilimitado, no pueden bajar el tipo de interés nominal por debajo de cero, y si la inflación esperada es baja o incluso negativa, el tipo de interés puede ser no lo suficientemente bajo para sacar a la economía de la recesión.

Cuando el tipo de interés nominal es igual a cero (y una vez que los individuos tienen suficiente dinero para realizar transacciones) les da lo mismo tener dinero que bonos, en sentido general.

Eso implica que cuando el tipo de interés nominal es igual a cero los nuevos aumentos de la oferta monetaria no afectan al tipo de interés nominal. Es lo que Keynes definió como la "trampa de la liquidez", una situación que se puede anticipar mediante el análisis macroeconómico y las herramientas de la inteligencia financiera. Estas herramientas no son IE "*per se*" pero sí que considero se integran dentro un subsistema concreto, en la arquitectura funcional de IE. Por eso este tema es importante para esta propuesta teórica.

En un entorno de deflación además, el que la producción sea inferior a su nivel natural provoca un aumento de la deflación aún mayor, una subida del tipo de interés real y, consecuentemente, más recesión y disminución de la producción todavía.

Figura 45



Desviación del producto respecto proyecciones base. Fuente. IMF.

Es lo que ocurrió en la Gran Depresión; por entonces, en 1931, en EEUU, la suma del tipo de interés nominal y de la tasa de inflación negativa era de 12,3 puntos, en 1932 era de 14,8 puntos, con esas cifras tanto la demanda de consumo como la de inversión eran bajas, por lo que la depresión empeoró.

En la actualidad, en España, la situación es similar pero no exactamente igual, el tipo de interés nominal a un año es 1,27, y la inflación del 1,722⁵¹², consecuentemente el tipo de interés real es negativo, una situación inicialmente favorable para la economía de nuestro país, aunque de momento no permite que el gasto de consumo y de inversión sea lo suficientemente alto como para garantizar la demanda de manera que la producción retorne a su nivel natural.

En el caso de la crisis japonesa de mediados de los noventa, a pesar de las caídas de los tipos nominales, y en gran parte debido al estancamiento económico y la deflación, el tipo de interés real fue siempre positivo, alrededor del 2-3% entre 1998 y 2008, lo que impidió la recuperación económica, Japón sí que se encontró inmerso en la así denominada trampa de la liquidez.

⁵¹² Datos BdE de Abril de 2013 (Esta estadística se actualiza mensualmente).

En esta ocasión el elevado gasto público, y los hasta hace poco tiempo bajos impuestos, en relación a otros países de Europa, han provocado la acumulación de una deuda pública en este país que ha aumentado del 12% en 1991 a un 239% de su PIB, según la consultora de negocios Fitch. Aunque como el tipo de interés de los bonos del Estado es casi cero, los pagos de deuda son pequeños, situación como muy sabemos muy diferente a la española...

En el extraño mundo de la trampa de la liquidez, es bueno que suba la inflación esperada, ello implica un tipo de interés real más bajo que estimula la producción y reduce el desempleo. Ello implica consecuentemente con nuestra teoría que si el Gobierno podría disminuir el tipo de interés real aumentando las expectativas sobre la inflación. Por ejemplo con impuestos o tasas a la energía o los hidrocarburos, o con anuncios sobre el objetivo de inflación, como sucede actualmente. Es precisamente en campos como los expuestos donde se puede y debe desenvolver la actuación de los analistas de IE; la cuestión posiblemente sería ¿Cómo puede el Gobierno disminuir el tipo de interés real? La IE posiblemente le pudiera ofrecer una solución, o al menos opciones, a esta diatriba.

España no se encuentra técnicamente en una "trampa de la liquidez", pero la solución buscada se parece mucho a la expuesta y practicada por el BoJ. Esta solución debe practicarse con mucho cuidado, un escenario hiperinflacionista es también el que intentan evitar economías como la alemana, conocedoras de la situación producida en ese país tras la I Guerra Mundial: el sistema de transacciones funciona cada vez peor, los precios cada vez son menos útiles y las oscilaciones de la tasa de inflación de año en año son cada vez mayores.

Actualmente esta cuestión quizás no ocupa un lugar "primordial" entre los responsables de determinar las agendas económicas de los países de la zona Euro; si la historia sirve de algo, y utilizando ejemplos del pasado, algunos países podrían estar "tentados" a solucionar el problema posiblemente perdiendo el control de su presupuesto, financiando el déficit presupuestario

“creando dinero” y subsiguientemente experimentando una elevada inflación. Una solución cortoplacista que provocaría un auténtico caos financiero.

Otra de las cuestiones planteadas por los macroeconomistas es la figura que debe adoptar el banco central al respecto de la política económica; posturas como por ejemplo la que tomaron de la Junta de la Reserva Federal afirmando en su momento que le “preocupaba el desempleo y la inflación”⁵¹³, pueden modelar las expectativas de los actores económicos en el sentido de considerar que estos no son conservadores, provocando bajadas en el precio de los bonos simplemente debido a la idea que propugna que existe un intercambio entre desempleo e inflación y que es necesario modelar la política monetaria para ayudar a la economía a recuperarse.

En definitiva, el Estado-Nación puede modelar las expectativas de los agentes participantes en la economía, en base a un análisis de la situación macroeconómica, en el que una parte importante pertenece a la macroeconomía (otra parte es IE pura y dura), basado principalmente en función de precedentes pasados (pero no únicamente...).

Sin embargo, esta acción debe realizarse de manera “muy cuidadosa”..., si se realiza utilizando una aproximación correcta para resolver los posibles problemas financieros esta puede ayudar, sin duda, a solucionar las dificultades de la economía.

5.6. Influencia de los ciclos políticos en el desarrollo de las actividades de IE.

Otra idea subyacente en el pensamiento económico es la existencia de los denominados “ciclos políticos” en lo concerniente a las variables

⁵¹³ Este caso ya se dió en el pasado y se pudo repetir durante la “actual” gestión de Ben Bernanke que ha procurado las inyecciones monetarias para garantizar la recuperación económica. Véase: [<http://online.wsj.com/article/SB10001424127887324715704578481622036958936.html>], y otros artículos críticos con la FED sobre este asunto: [<http://www.elindependent.org/articulos/article.asp?id=171>].

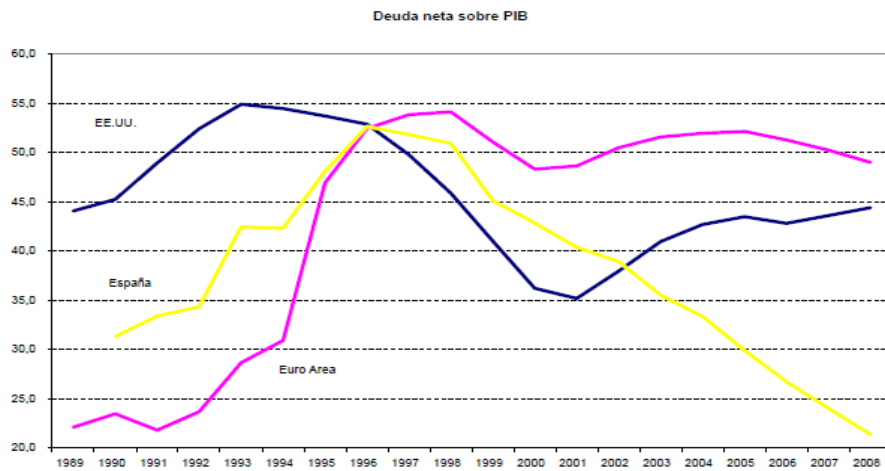
macroeconómicas fundamentales; esto es dado que la democracia es el sistema político normalmente asociado a la economía de mercado, y dado que la reducción de impuesto y la subida del gasto público, se asocia a un mejor resultado electoral, podría deducirse que dentro de las expectativas de los ciudadanos podría verse incluida esta cuestión, y que consecuentemente un aumento del consumo y de la inversión es posible en ese "período preelectoral".

Sin ser realmente objeto de nuestro estudio, esta es una cuestión colateral a las expectativas de los agentes económicos y al desarrollo de la arquitectura de IE, y pudiera, influir en todo este proceso (si fuera cierta...).

Aunque parezca "sorprendente" se considera que esta afirmación no es verdadera y ni los ciudadanos, ni podríamos decir la "economía" en general modelan ni sus expectativas, ni su funcionamiento por esta circunstancia; por ejemplo, un análisis del cociente entre deuda y PIB entre los años 1990- una variable que puede darnos "pistas" sobre este tema (existen otras), muestra que en España a pesar de todo, y de lo que podamos pensar, una afirmación como que la posible manipulación de ciertas variables macroeconómicas (para ganar las elecciones), influye en las expectativas de los ciudadanos y consecuentemente en la economía real, es meridianamente falsa.

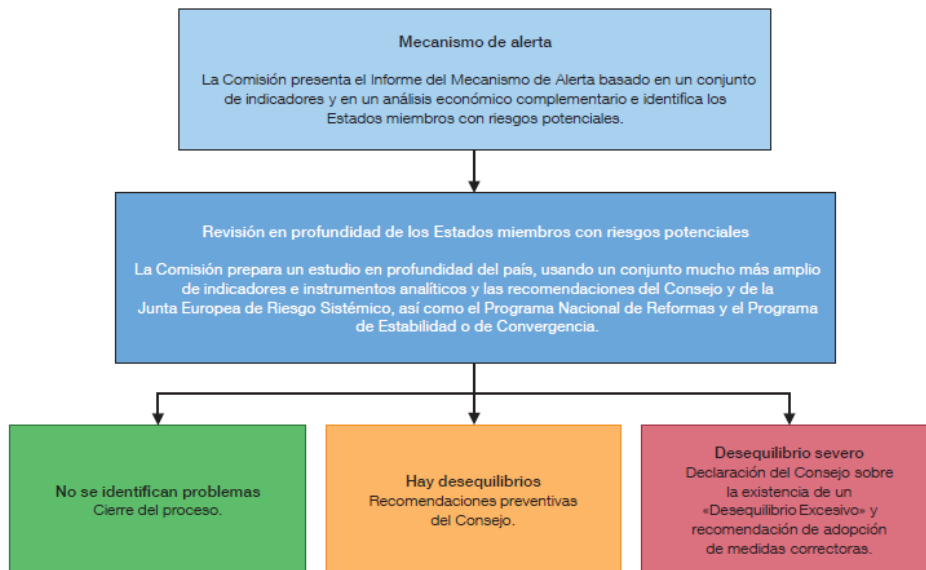
Además y en ese sentido al estar España sujeta a los Tratados internacionales, en España, como país miembro de la UE, la posible "manipulación" macroeconómica o modelización "desproporcionada" de las expectativas de los agentes económicos por parte gubernamental en un momento determinado, provocaría al menos un análisis, en este caso, de los organismos europeos correspondientes, pudiendo derivarse en la posible activación de mecanismos de alerta y en acciones correctoras, como vemos a continuación.

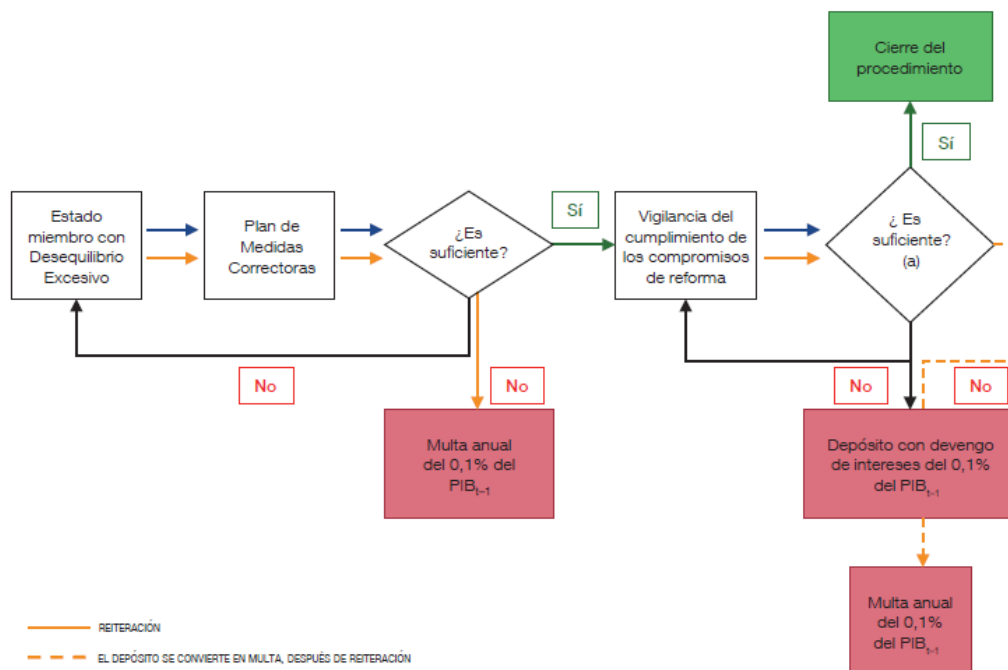
Figura 46



Deuda neta sobre PIB. Fuente: UE.

Figura 47





Vertiente preventiva y correctiva del desequilibrio / ciclo económico negativo.
Fuente: Comisión Europea y Banco de España.

Una vez hecha esta afirmación me gustaría hacer una reflexión sobre la denominada equivalencia ricardiana, o la proposición de equivalencia Barro-Ricardo, que de manera similar a la anterior idea se desenvuelve en un plano cercano al que desarrolla su actividad la IE.

Esta es una teoría económica que sugiere que el déficit fiscal no afecta a la demanda agregada de la economía. Fue propuesta por el economista inglés David Ricardo en el siglo XIX.

La argumentación en que se basa la teoría es la siguiente: el gobierno puede financiar su gasto mediante los impuestos cobrados a los contribuyentes actuales o mediante la emisión de deuda pública. No obstante, si elige la segunda opción, tarde o temprano tendrá que pagar la deuda subiendo los impuestos por encima de lo que estos se ubicarían en el futuro si otra fuera la elección. La elección es entre pagar impuestos hoy o pagar impuestos mañana.

Supóngase, por ejemplo, que el gobierno decide financiar un gasto adicional a través de déficit, esto es, "comenzando a cobrar impuestos mañana". Ricardo

argumentaba que aunque los ciudadanos tienen más dinero hoy, ellos se darían cuenta que tendrían que pagar impuestos mayores en el futuro y, por lo tanto, ahorrarán un dinero adicional para poder pagar los impuestos futuros. Este mayor ahorro por parte de los consumidores compensaría exactamente el gasto adicional del gobierno, de modo tal que la demanda agregada permanecerá "inmodificada".

Muchos años más tarde, en relación con este asunto, Robert Barro publicó un artículo intitulado "Are Government Bonds Net Wealth?" [¿Son riqueza neta los bonos del gobierno?]⁵¹⁴.

En el mismo hace una crítica constructiva a las "ideas de Modigliani", que afirmaba que un aumento de la deuda lleva implícito una percepción de mejora de la economía familiar, un incremento del consumo (un componente de la demanda agregada), y un aumento del tipo de interés real. Este razonamiento se basa seguramente en una "idea "basada en la percepción de la mejora de la así llamada "*household wealth*".

Este modelo supone que las familias actúan como dinastías que viven hasta el infinito, debido al altruismo intergeneracional, y a que los mercados de capitales son perfectos (en el sentido de que todos pueden prestar y endeudarse a la misma tasa de interés), y en ese sentido, que la senda de los gastos del gobierno está "dada".

En estas condiciones, si el gobierno financia los gastos mediante emisión de bonos de deuda, las familias dejarán donaciones a sus hijos (justo lo suficientemente grandes como para compensar los mayores impuestos que se necesitarán para pagar esos bonos). Este artículo es una contribución importante a la Nueva Macroeconomía Clásica, construida en torno a la hipótesis de las expectativas racionales como sabemos.

⁵¹⁴BARRO R. (1974), *Journal of Political Economy* (Vol. 82, No. 6. (Nov. - Dec.), pp. 1095-1117).

La teoría de la equivalencia ricardiana sugiere que los intentos del gobierno de influir sobre la demanda agregada mediante la política fiscal están condenados al fracaso. Esta idea se opone frontalmente a la teoría keynesiana, que afirma que la política fiscal, debido a los efectos del multiplicador de la renta, será efectiva logrando que los incrementos de déficit público logren incrementos mayores en proporción de la demanda agregada del gobierno actual, una idea sobre la que podemos ver un trasfondo relacionado con la IE, y el papel que el Estado juega finalmente en la macroeconomía.

Como conclusión general a todas estas ideas podríamos decir que la investigación empírica rechaza la equivalencia ricardiana en su forma "pura", aunque es cierto que algunos estudios han encontrado efectos ricardianos en el comportamiento del ahorro⁵¹⁵.

En el plano de la IE debemos tener en cuenta esta teoría, y asociarla a la posible modelización de las expectativas que el Gobierno puede realizar con una de las herramientas más potentes que posee: la política fiscal.

5.7. Política fiscal e IE.

De acuerdo a la teoría de las expectativas racionales, cuando los agentes económicos se forman sus expectativas, los cambios permanentes en la política fiscal modifican la percepción de sus rentas esperadas, mientras que los cambios fiscales transitorios no afectan a estas de ninguna manera.

En particular, si los agentes esperan un aumento de los tipos de interés reales o una apreciación de los tipos de cambio, consecuentemente deducirán que la expansión fiscal subsiguiente continuará o incluso será mayor, en ese escenario los "crowding out effects" serán mayores y por lo tanto el multiplicador fiscal será negativo.

⁵¹⁵Para una profundización y revisión técnica de la literatura existente sobre este asunto, véase M. Gabriella BRIOTTI, "Economic Reactions to Public Finance Consolidation: a Survey of the Literature", European Central Bank Occasional Paper No. 38, Oct. 2005.

En esas circunstancias la posibilidad de que un efecto keynesiano débil afecte a la economía depende de las medidas que sobre la política económica lleven a cabo de manera permanente las autoridades políticas y económicas.

Este razonamiento está en consonancia con la teoría de *Lo* sobre las expectativas adaptativas, y también con nuestra teoría.

Hipótesis	Condiciones	Canales	Demanda/Oferta	Efectos
Expectativas racionales	Cambio permanente en la política fiscal	Tipos de interés/Ingresos permanentes	Demanda/Consumo/Inversión	Keynesiana débil o no keynesiana
Teoría ricardiana	a) Impuestos lump-sum (suma fija) b) Impuestos “distorsionadores”	Ingresos permanentes	Demanda/ Oferta mercado laboral	a) Equivalencia “ricardiana”. b) Keynesiana débil o no keynesiana
Restricción mercado perfectos	a) Deuda baja b) Alta deuda	Ingresos / Efecto riqueza	Demanda	Keynesiana débil o no keynesiana
Credibilidad y primas de riesgo	Deuda alta o cambios en la política fiscal	Ingresos permanentes /Ingresos / Efecto riqueza	Demanda/Inversión / Consumo	a) Keynesiana c) No keynesiana
Expectativas de la política fiscal	a) Bajo gasto inicial / deuda b) Alto gasto inicial / deuda.	Ingresos permanentes / Efecto riqueza	Demanda / Consumo	No keynesiana
Mercado laboral único	Contracción fiscal a través del gasto / impuestos	Coste asociado a la unión laboral	Oferta	No keynesiana

Tabla 2: Teorías económicas principales. Variables fundamentales. Fuente: Adaptación autor.

La equivalencia ricardiana en definitiva propone que “ni los déficits ni la deuda influyen en la actividad económica [...]” y consecuentemente el aumento del déficit presupuestario, y que a pesar de esta circunstancia no lo es lo suficiente para garantizar que el gasto de consumo y de inversión sea alto.

Consiguientemente, si nos encontramos en unas circunstancias en que la inflación es “alta”, (y por lo tanto el problema de la trampa de la liquidez no es un problema serio), y del mismo modo, al mismo tiempo, tampoco el tipo de interés real es lo “suficientemente elevado” como para estimular el gasto, la política monetaria podría no ser la mejor herramienta para resolver la crisis (una idea con la que se puede o estar de acuerdo pero que hay que considerar a la hora de evaluar este tipo de problemas).

De hecho esta es la razón por la que Milton Friedman y Anna Schwart han afirmado que la FED fue la responsable de la Gran Depresión, no directamente responsable de la disminución de la oferta monetaria nominal, pero sí de la reducción del multiplicador monetario (y de la consecuente inacción frente a esta situación).

Siendo esta cuestión una materia incluida dentro del estudio de la macroeconomía, la IE debe permanecer alerta en relación a este último asunto, pues la modificación del multiplicador monetario puede tener consecuencias devastadoras para la economía, si no se analizan correctamente las consecuencias de esa eventual reducción, al menos la IE debería permanecer atenta a la función del multiplicados monetario, y al multiplicador fiscal (esto es a la tasa en la que el consumo y el crecimiento disminuye en razón del tipo impositivo), una cuestión que como puede verse en nuestros días es determinante para introducir correcciones en el funcionamiento de la economía⁵¹⁶.

⁵¹⁶ BLANCHARD O. (2013), Artículo publicado en la Ed. digital de www.elmundo.es sobre los errores cometidos por el FMI en la determinación del multiplicador fiscal adecuado para solucionar la crisis de deuda europea.

5.8. Una propuesta de modelo de IE para España.

La inteligencia económica como traducción formal y visible de la inteligencia del Estado, con pretensiones de integración y participación de distintos actores sociales en varias de sus expresiones, se considera es una disciplina que tiene vínculos determinantes con la cultura y con la llamada *revolución en los asuntos de inteligencia* (RIA, en sus siglas en inglés).

La RIA se beneficia de una nueva conceptualización de la seguridad, desposeída de sus compartimentos estancos tradicionales tras la caída del muro de Berlín y la emergencia de una sociedad de definición global (amenazas incluidas) pero, sobre todo, tras la irrupción del terrorismo como elemento antisocial de naturaleza y alcance internacionales.

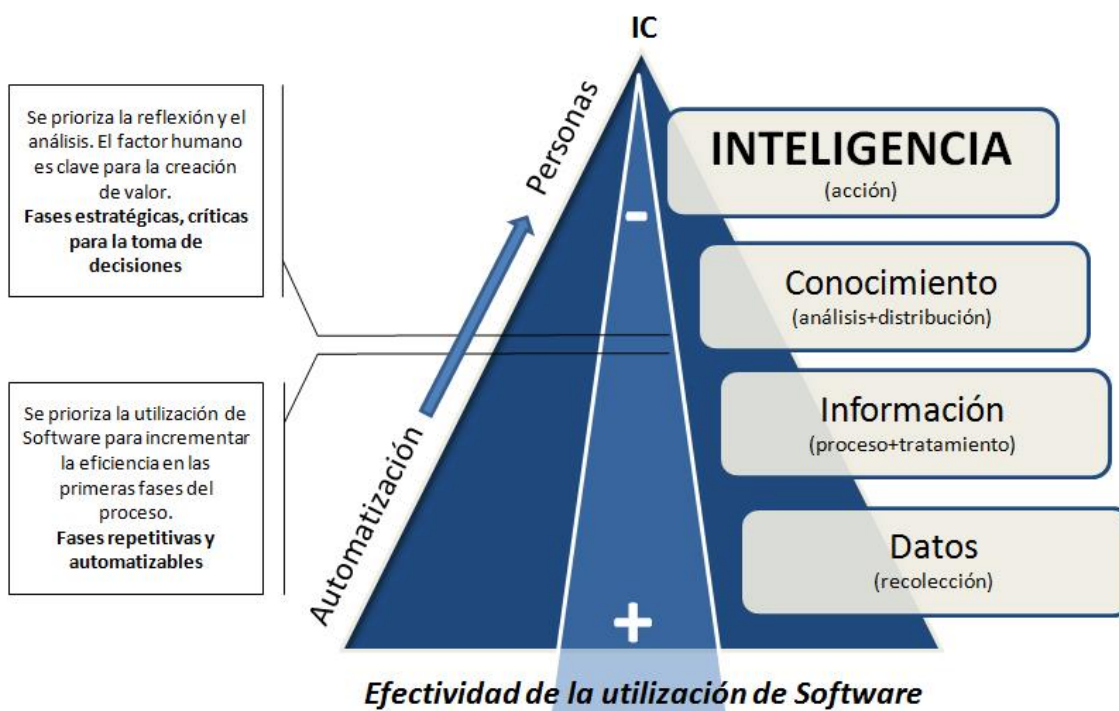
En la sociedad interconectada de las nuevas reglas globales, la seguridad no está restringida a la reacción ante amenazas lineales, nacionales y de contornos estáticos, ni es una competencia exclusiva de las fuerzas armadas y policiales, de los aparatos de justicia o de las agencias de inteligencia (Montero G, 2007). Es una realidad global y general.

Aunque la propuesta relativa al creación de una estructura de IE en España, y que el CNI entregó a la Presidencia del Gobierno del anterior Ejecutivo, no se ha desvelado, ese sistema de coordinación y tratamiento de información a crear sería, según Sanz Roldán, "un órgano de inteligencia con mucha presencia exterior, no demasiado grande, ni muy pequeño, de geometría variable, de forma que pueda incorporar a especialistas en función de los asuntos a tratar [...]".

Ya desde hace unos años, de la importancia de los asuntos de inteligencia se ha hecho eco la sociedad en diferentes vertientes, por ejemplo, y en relación a este tema, según el profesor De la Fuente: "[...] la opinión pública debe asumir cuanto antes la cruda realidad de que nos jugamos nuestra calidad de vida y

nuestros empleos en la competitividad a escala global de nuestras empresas”⁵¹⁷.

Figura 48



Elaboración: Alejandro V. Andrés

Efectividad de la utilización del software. Fuente: Alejandro V. Valdés.

Zbigniew Brzezinski⁵¹⁸ explicó con la metáfora de un Tablero de Ajedrez el comportamiento de los estados en un sistema internacional, y Tomás Moro utilizó la Utopía para describir una sociedad ideal que, a pesar de partir de una representación de su presente, llegó a convertirse en un futuro deseable, en una “sociedad idílica atemporal”...

⁵¹⁷ Recurso en red: [URL: http://sociedad.elpais.com/sociedad/2012/03/26/actualidad/1332762326_179566.html].

⁵¹⁸ BRZEZINSKI, Z. (1998), *El Gran Tablero Mundial, La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos*; Ed. Paidós, Madrid.

Cualquiera de estas construcciones, por más sencillas que parezcan, esconden tras de sí la distancia entre el modelo y la realidad, es decir, quizás la aproximación o modelo no es capaz de captar, una complejidad no observada que por serlo no es mensurable ni modelable. Representa quizás esa porción de incertidumbre irreducible imposible de eliminar.

La aparición del Estado como contribuyente a la gestión de información estratégica a través de sus canales de captación y procesamiento de información, no molesta en gran medida a los economistas liberales mientras el Estado no intervenga o distorsione directamente en la actividad empresarial y el mercado, o proponga medidas o regulaciones excesivas.

La gestión de la información estatal y la producción de conocimiento es un activo adicional a los que ya posee una empresa, y aunque en términos estrictos, interviene y distorsiona el mercado, no lo hace en detrimento de las empresas estratégicas nacionales⁵¹⁹.

Lo común a cualquier variante de la inteligencia corporativa puede sustanciarse a través de cuatro premisas fundamentales (Montero, 2007):

- (1) La inteligencia consiste en estructuras, modelos de integración, métodos, procedimientos y productos destinados a gestionar la información de la empresa para convertirla en conocimiento.
- (2) La información tratada y convertida en conocimiento traduce una interpretación de la realidad que representa el significado que la empresa construye de su realidad concreta y del entorno en donde está inscrita.
- (3) Ese conocimiento se aplica a la toma de decisiones en los planos de la empresa para los que se hayan articulado las capacidades de inteligencia.

⁵¹⁹ Modelos de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva. Agencia de Innovación Berrikuntza. DL BI 611-07. BAI Agencia de Innovación.

(4) Esas decisiones tienen un enfoque anticipatorio, prospectivo.

Figura 49



Esquema producción conocimiento a través datos. Fuente: CETISME.

Hay sectores de la economía en los que no se compite con empresas, sino con gobiernos, o empresas apoyadas por gobiernos (realmente, se considera que el mercado es “único” para todos los actores que en el intervienen y no se divide en sector privado o público).

La Inteligencia Económica, conocida en el ámbito empresarial como «competitiva», debería formar parte como un actor más en el tablero de la economía mundial (como hemos mencionado en repetidas ocasiones en esta tesis).

La elaboración de escenarios, a diferencia de otras técnicas en inteligencia, si bien posee limitaciones como el resto de técnicas de análisis de futuros, trata con representaciones presentes de futuros posibles.

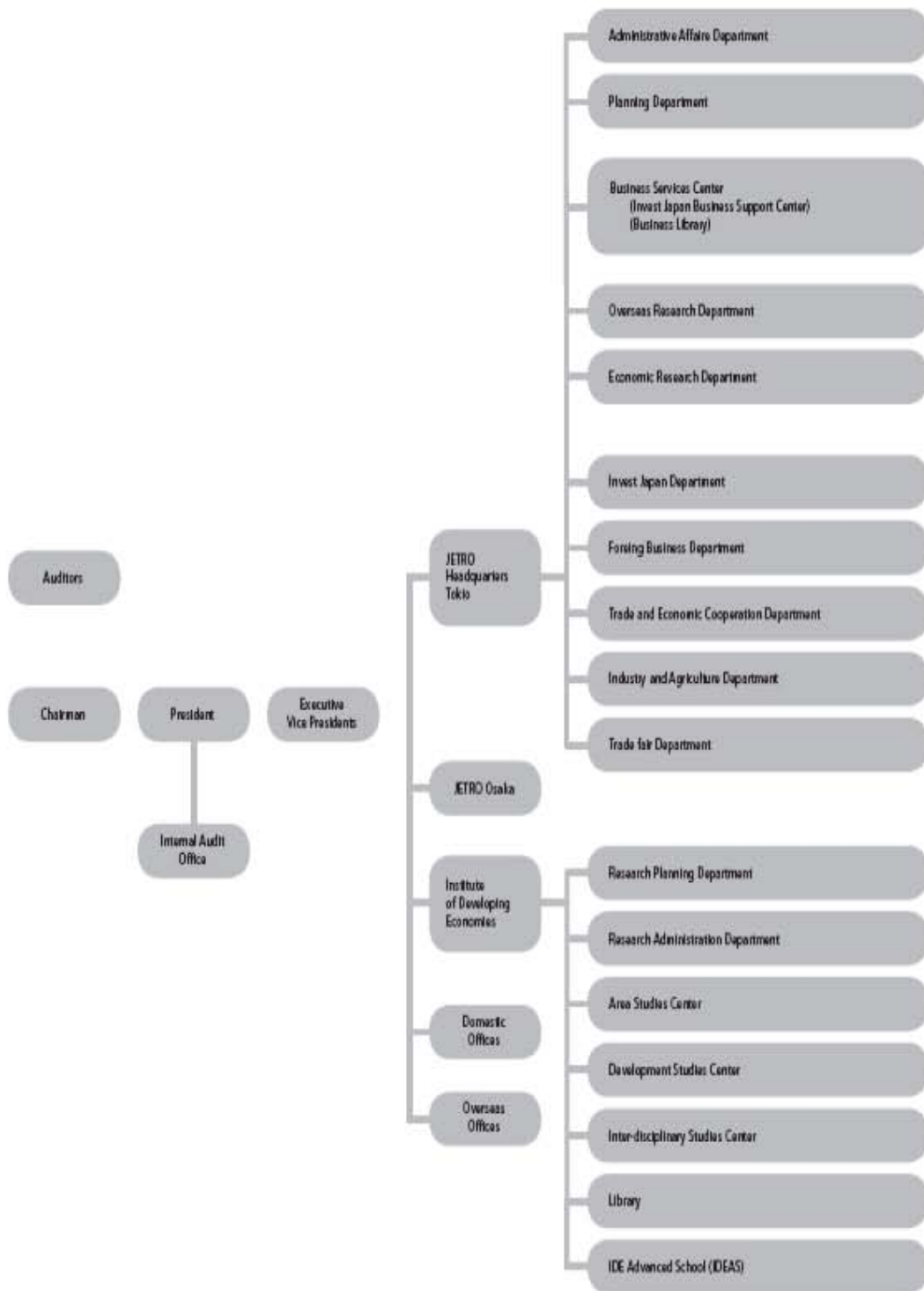
Estas representaciones pueden ser extrapolaciones o proyecciones del pasado, o bien tratarse de predicciones basadas en experiencias, concepciones o ideas presentes o pasadas, se visualizan en el futuro sin limitaciones a la imaginación de los analistas, pero siempre bajo el control último del conocimiento científico acumulado.

Es una cuestión de posibilidades y no sólo de probabilidades. Las mentes no se dejan guiar por lo que observan en su entorno y por las probabilidades que miden su ocurrencia, sino que se dejan llevar por el campo de las posibilidades,

es decir de los futuros posibles, que resulta mucho más amplio que el ámbito de lo probable. En esta clase de aproximaciones se suele ser más consciente de la importancia de la imaginación humana.

La prospectiva es un complemento necesario, pero no exclusivo, de la Inteligencia Económica. Ambas disciplinas contribuyen significativamente a la elaboración de estimaciones y en dar soporte a los principales responsables del poder ejecutivo, en especial cuando las empresas se deben enfrentar a competidores estatales, y viceversa...

Figura 50



Modelo JETRO. Fuente Agencia BAI innovación.

5.9. Estrategia e Inteligencia económica.

Introducción.

Situándonos en el marco y en la concepción de la estrategia que Fojón et al. proponen en su obra, es relevante establecer sus vínculos con la noción de IE.

De todos es conocido que la palabra «estrategia» deriva del término griego *estrategos* que significa caudillo o jefe de la fuerza. Está formada con dos raíces: *stratos* y *agein* que significan «ejército» y «conductor». La Estrategia en su origen era conocida como la “ciencia del general”⁵²⁰. Era una rama pues perteneciente al pensamiento militar.

El profesor Coutau-Bégarie⁵²¹ resalta el hecho de que las palabras estrategia y estratagema tengan la misma raíz. Hay que tener en cuenta que la estratagema, como ardid de guerra, implica una acción inteligente del general. Así pues, en el contexto de la guerra y del conflicto, «la Estrategia introduce la acción de la inteligencia», en general, lo cual no es baladí para el campo de estudio que analizamos.

Esta idea es muy similar a la que aparece en un viejo tratado militar como es el conocido Libro del Sun Tzu.

En China, en el siglo V a. de C., el arte de la guerra, que no la Estrategia, conoce una época dorada. Sun Tzu, elabora el concepto *bing-fa*, que se traduce libremente por estrategia, aunque es un concepto más amplio, más próximo al arte de la guerra donde no hay normas fijas.

⁵²⁰ BALLESTEROS M. (2003), Monografías del CESEDEN, Nº 67, Fundamentos de la estrategia para el siglo XXI, Cap. I, pp.: 25-40.

⁵²¹ COUTAU-BÉGARIE, Hervé (1999), *Traité de Stratégie*, p. 54. Economica. París.

Sun Tzu mantiene que todo el arte de la guerra está basado principalmente en el “engaño”: «Una operación militar implica engaño. Aunque seas competente aparenta ser incompetente. Aunque seas efectivo, muéstrate ineficaz»⁵²².

Realmente analizando la idea central de la obra, y según la orientación que esta ofrece, el concepto engaño creo se refiere más que a la “mentira”, a la serie de técnicas que el autor de esta obra sitúa entre el conocimiento propio, el del enemigo, la decepción y la maniobra para obtener una posición ventajosa sobre el enemigo.

Posteriormente, esta rama del conocimiento, inicialmente militar, irá evolucionando, y no es hasta el siglo XIX cuando sufre un nuevo impulso de la mano de autores como Bulow o Clausewitz.

En su definición, Von Bülow, establece la frontera superior de la Estrategia: la política, pero es Clausewitz el que va a enmarcar a la estrategia supeditada a la política. En su reflexión sobre las campañas de 1793 y 1794 llegó a la conclusión de que la guerra es un fenómeno político: «La guerra no es un fenómeno independiente, sino la continuación de la política por medios diferentes».⁵²³

De acuerdo con Clausewitz es el político quien debe decidir el uso de la herramienta militar y debe hacerlo marcándole objetivos alcanzables a la estrategia, de hecho este objetivo político debe ser la más alta consideración en la conducción de la guerra, y debe estar presente en todas las fases del proceso bélico: en su planificación, en la ejecución y en la conclusión.

En nuestro campo de actuación, la seguridad nacional, en general, y la IE esta consideración es relevante dado que nunca debemos perder la referencia en nuestro caso en la “*veritable guerre economique*” (en la que nos vemos envueltos) y que mencionábamos anteriormente, el objeto de nuestra estrategia es garantizar la supervivencia del Estado y el logro de un desarrollo económico

⁵²² SUN TZU (2001), *El arte de la guerra*; Ed. Arca de Sabiduría. Pp. 19. Madrid.

⁵²³ CLAUSEWITZ, Carl von: *Op. Cit.*, p. 28.

sostenible. Esta idea como vimos está también muy presente en la obra de Fojón.

Como vimos al *inítm* del texto, la IE es un proceso sistemático de recolección de información, análisis y diseminación de la anterior acerca del actual ambiente económico, y de las previsiones sobre el mismo, que relaciona variables jurídicas, relacionadas con el concepto de seguridad e interés nacional, empresariales, referidas tanto a los posibles competidores y de la propia organización, con otras concernidas con la macroeconomía y la prospectiva, todo ello en beneficio directo de la sociedad y finalmente, del ciudadano, beneficio que realmente se traduce en varios estadios, el primero de los cuales es la supervivencia misma del Estado y de sus ciudadanos.

Volviendo al tema central de estudio, y en concreto al estudio de la estrategia, debemos considerar que si Clausewitz deja claro que la guerra está dirigida por la política y con ello marcó un concepto que hoy es aceptado por todo el mundo, no es menos cierto que el tratadista prusiano enmarcaba la Estrategia en el campo de la guerra. Con estos conceptos se llegó a la Gran Guerra de 1914 a 1918, donde el mariscal Foch del lado francés y el general Moltke en el alemán, aplicaron estrategias inspiradas en gran medida en las teorías de Clausewitz, con no muy buenos resultados para los fines de la guerra (y con un desgaste en seres humanos como la humanidad antes no había conocido).

Uno de los combatientes de esa guerra en el lado británico fue Liddell Hart, que combatió como capitán y que conmocionado por lo que vio, escribió su libro: *La estrategia indirecta* que supone una crítica y una revisión de las teorías de Clausewitz.

A la luz de la experiencia de la Primera Guerra Mundial y probablemente inspirado en gran medida por el libro *El arte de la guerra* de Sun Tzu. Liddell Hart define la Estrategia como: «El arte de distribuir y hacer actuar los medios militares para alcanzar los fines de la política.». Una definición que se aproxima más a la teoría que presento en esta tesis y que está basada en la utilización de diferentes medios y herramientas para lograr los fines de la política estatal:

La Estrategia tiene un valor instrumental, no deja de ser una herramienta al servicio de la política (como se propuso en la Tabla 1 de esta tesis).

Son diversos los procedimientos para establecer una estrategia, pero con carácter general podríamos citar el que consta de los siguientes pasos para realizar el estudio estratégico:

1. Determinar qué objetivos queremos alcanzar.
2. Comprobar los medios a nuestra disposición y su adecuación a las exigencias de los objetivos. Pero la Estrategia no sólo utiliza los medios materiales, militares o no, sino que también se adentra en el campo de la Psicología para doblegar la voluntad del contrario. Clausewitz decía: «La Estrategia no sólo comprende las fuerzas susceptibles de análisis matemático; no, el ámbito se extiende a la Psicología, donde nuestra inteligencia descubre que puede servir al soldado»
3. Analizar el contexto en que deberemos utilizar estos medios.
4. Determinar la mejor de las soluciones posibles para cumplir nuestros objetivos.

Como conclusión podríamos establecer que la Estrategia es un instrumento, una herramienta para alcanzar unos fines, que establecen el adjetivo que califica la Estrategia.

En concreto, y por ejemplo, dentro de la Estrategia de Seguridad Nacional, al instrumento militar se le asignan una serie de objetivos a alcanzar, son los llamados objetivos estratégicos militares que requieren una estrategia, en este caso militar, para alcanzarlos.

En ese sentido *La Doctrina para el Empleo de las Fuerzas Terrestres* en su segunda edición de 2003 ya decía: «La Estrategia Militar, deriva de la Estrategia de Seguridad Nacional, para cuya formulación se tienen en cuenta

los riesgos y las amenazas potenciales, tanto los que afectan a la Seguridad Nacional como a la colectiva»⁵²⁴

La estrategia pues implica en este sentido una actividad mental para dentro de un proceso intelectual partir de un concepto general, estrategia de seguridad nacional e ir abordando sucesivamente una serie de estrategias, que en algunos casos son sectoriales (ministeriales), y en otros casos son generales (interministeriales).

Este término tiene una correspondencia con otros relativos a la psicología, por ejemplo. La seguridad tiene una consideración prioritaria en las necesidades del ser humano. Si analizamos la conocida como «pirámide de Maslow», vemos que la seguridad es superada en importancia sólo por las necesidades fisiológicas de carácter vital a satisfacer por el hombre.

La seguridad en su acepción más radical, significaría el control total de todos los riesgos en todos los ámbitos y sin límite temporal, lo que se considera es absolutamente imposible de conseguir.

La seguridad queda delimitada por los intereses que protege. Esto nos permitirá hablar y clasificar la seguridad según en el campo en el que actúe. La seguridad siendo realista no deja de presentar un componente de subjetividad. La sensación de inseguridad, aunque sea injustificada puede ser tan perjudicial como la inseguridad misma. La sensación de sentirse seguro es en determinadas circunstancias tan importante como la seguridad real. Por tanto, dentro de la seguridad se deben considerar todos los riesgos: los reales y los supuestos.

Unos serán combatidos con medidas materiales y otros con acciones psicológicas para en nuestro caso, y tal y como los economistas de la Escuela

⁵²⁴ DO1-001 MADOC: *Doctrina para el Empleo de las Fuerzas Terrestres*, segunda edición, 2003.

keynesiana, entre otros, proponen, lograr la confianza. Quero Rodiles⁵²⁵ en su libro: *Introducción a la teoría de la Seguridad Nacional* dice que: «La guerra y la paz son dos nociones de enorme importancia y transcendencia para la vida de los pueblos y han constituido siempre, piezas esenciales y a la vez contradictorias, de esa meta fructífera deseable e inalcanzable de la humanidad que es el orden universal estable y satisfactorio.»

La paz se sustenta así en dos pilares: la defensa y la seguridad; la estrategia es la herramienta, que se utiliza para alcanzar los objetivos de la seguridad y de la defensa. Pero el orden universal estable implica mucho más que una situación internacional de paz, implica una situación de paz y estabilidad, que nos aleja de la posibilidad de conflicto y que es el mejor ambiente para el desarrollo y progreso de los pueblos.

Mientras que la “defensa”, en su acepción más general tiene un ámbito de aplicación que se limita a los espacios donde se encuentran los bienes a proteger, la seguridad, en un mundo globalizado, tiene una vocación universalista a la búsqueda del orden universal estable⁵²⁶.

Relación entre seguridad y economía.

Pero, ¿cómo se relaciona esta seguridad con la economía?; ya en 1976, El CESEDEN en un documento interno definía la Seguridad Nacional como: «Aquella situación de vida en la que no existe amenaza alguna a la soberanía ni a la integridad del territorio y sus habitantes; una situación en la que no existe atentado alguno contra el normal ejercicio de la autoridad ni contra el funcionamiento adecuado de las instituciones; y una situación en que tanto las actividades públicas como las privadas, pueden llevarse a cabo sin obstáculos que se opongan al logro de los más altos niveles de paz, libertad, prosperidad

⁵²⁵ QUERO RODILES, Felipe (1989), *Introducción a la teoría de la Seguridad Nacional*, p. 19. Ediciones Ejército. Madrid.

⁵²⁶ QUERO RODILES, Felipe: *Op. Cit.* Introducción a la teoría de la Seguridad Nacional.

cultural, cívica, moral y económica.». Algo que como vimos aparece de nuevo de la nueva directiva de defensa nacional de 2012.

La herramienta para conseguir la Seguridad Nacional es la Estrategia de Seguridad Nacional, lo que el general Beaufre llamó «la estrategia total», a la que en su obra se refiere de nuevo Fojón.

Nuevamente encontramos de forma implícita en la definición de ésta, la necesidad de llevar a cabo una tarea integral para «dirigir, orientar y coordinar todas las energías y fuerzas de la nación». Recordemos nuestra definición de Estrategia de Seguridad Nacional: es el arte mediante el que se dirigen, orientan y coordinan todas las energías y fuerzas de la Nación hacia la preservación de los intereses nacionales⁵²⁷.

De manera general la seguridad nacional no es interior y exclusiva de las Fuerzas Armadas, es exterior y de ella depende y se integran conceptos diversos como hemos visto, sucesivamente y como paso previo a lo anterior, La política de Seguridad Nacional establece los objetivos a alcanzar y define la estrategia que permitirá alcanzar dichos objetivos. Además, por lo expuesto, la Seguridad Nacional debe tener un carácter fundamentalmente proactivo y preventivo dirigido a garantizar los objetivos e intereses nacionales y prioritariamente se alcanza en el marco de la seguridad colectiva de nuestro entorno internacional.

Esta seguridad nacional en el marco del Estado se articula en base a la organización y funciones de la administración pública. Como se menciona en el Sun Tzu la *política* “[...] significa aquello que hace que el pueblo esté en armonía con su gobernante, de modo que le siga donde sea, sin temer por sus vidas ni a correr cualquier peligro”, nuestra estrategia estaría incluida dentro de la acción de la política y la estrategia del Estado,

⁵²⁷ BALLESTEROS, *Op. Cit.* p. 39.

Y tal y como afirma Ballesteros, para un mejor conocimiento de la seguridad nacional y la determinación de las estrategias más idóneas debemos estudiar múltiples aspectos:

1. Los intereses nacionales compartidos con otras potencias y los no compartidos.
2. Los riesgos a que están sometidos dichos intereses y el grado de cobertura con que se han de proteger
3. Los medios, tanto materiales como morales que están a disposición de la Estrategia de Seguridad Nacional, sin olvidar la tecnología y las posibilidades financieras disponibles para acomodar, en lo posible, los medios a los objetivos establecidos.

Pero, ¿Cómo actúa la organización para determinar esta estrategia de seguridad e inteligencia económica? En líneas generales, una organización es cualquier institución compuesta de recursos, cuya combinación, permite alcanzar una serie de objetivos. El ser humano vive y se relaciona dentro de organizaciones, lo que ha dado lugar a que nuestra sociedad haya sido denominada la "burocrática" u "organizacional".⁵²⁸

Las organizaciones pueden ser definidas por sus estructuras, formadas por múltiples canales y normas. La organización es un complejo de canales a través de los cuales los productos, servicios, recursos y flujos de información transitan de un punto a otro dentro de la organización, y también entre la organización y su entorno⁵²⁹.

La organización básicamente se define por su estructura y por su funcionamiento, de manera que se introduce la estructura como elemento estático y el funcionamiento como dinámico, lo cual nos lleva a diferenciar la

⁵²⁸ PRESTHUS, R. (1991), *The organizational Society*. Nueva York, 1962. Citado en: MOZZELIS, Nicos P. *Organización y burocracia*. Barcelona: Ediciones Península, 1991, p. 7.

⁵²⁹ AUGER HORTAL, M. (2000), *Las organizaciones virtuales*. Madrid: Pirámide, p. 18.

estructura, es decir la combinación de las diferentes partes de la organización con su funcionamiento. La estructura permite la existencia de un orden metódico entre las distintas funciones de la organización lo que permite conseguir los objetivos fijados⁵³⁰.

Si bien son muchos los autores que han clasificado las distintas estructuras de las organizaciones, podemos resumir diciendo que en las últimas décadas se ha pasado de una estructura piramidal y jerárquica a otro tipo de organizaciones donde las relaciones jerárquicas rígidas han cambiado sus formas estrictas por otras menos rígidas, donde se comparte información⁵³¹. En los últimos años han aparecido una serie de perspectivas y orientaciones organizacionales que han propugnado un modelo de organización diferente al tradicional.

Organización, administración e IE.

Según Alavi y Tiwana⁵³² las organizaciones pueden desarrollar la integración del conocimiento de tres maneras: mediante directivas, rutinas o grupos de trabajo, quizás cercanos a los virtual teams de Berkowitz y Goodman, cuyo resultado suele ser un informe de resultados no muy extensos con propuestas concretas.

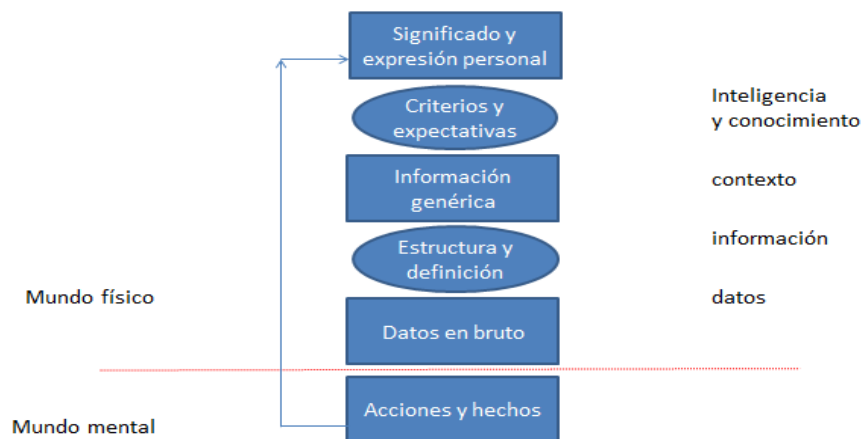
⁵³⁰ MUÑOZ CAÑAVATE (2003), Citación recomendada: Antonio Muñoz Cañavate. *Sistemas de información en las empresas* [en línea]. "Hipertext.net", núm. 1, <<http://www.hipertext.net>>

⁵³¹ Para profundizar más sobre teoría de las organizaciones se recomienda la lectura de la obra de Henry Mintzberg. MINTZBERG, Henry. *La estructuración de las organizaciones*. Barcelona: Ariel, 1998. Los capítulos 17 a 22 describen distintas configuraciones estructurales.

⁵³² ALAVI M. y TIWANA A. (2002), "Knowledge integration in virtual teams: the potential role of KMS, *Journal of the American association for iNFORMATION Science and technology*, nº 53/12, p. 1030.

En 1965, Anthony⁵³³ definió un modelo de empresa industrial, o modelo de organización vertical, definido por diferentes niveles directivos, cuyas relaciones se basaban en la jerarquía (y en la “obediencia”), de tal manera, que la información fluía desde los niveles inferiores de la organización hacia los niveles superiores, y desde estos últimos se generaban las órdenes que llegaban al resto de la organización. Sin embargo, este modelo jerárquico, tiende a ser sustituido en la actualidad por otro donde la información y las órdenes fluyen en todos los sentidos, y que supone la sustitución del modelo vertical por otro modelo horizontal, también llamado de “empresa horizontal”.

Figura 51



Esquema producción conocimiento y relaciones acciones, información y datos. La información se desarrolla y transforma cuando se usa. Fuente: Adaptación autor del IT management program.

A tenor de las exploraciones realizadas entre empresas estadounidenses, como la realizada por la *Competitive Intelligence Foundation* en cooperación con la *Society for Competitive Intelligence Professionals*, la inteligencia competitiva, en concreto, no es una actividad actualmente sistematizada en las corporaciones.

⁵³³ ANTHONY, R.N. Planning and control systems: a framework for analysis. Boston: Harvard Business School, 1965. Citado en CORNELLA, Alfons. Los recursos de información..., p. 107.

Está considerada una función menor que, si se lleva a cabo, se hace de una manera disgregada, desconectada y por parte de diferentes departamentos de una misma corporación. Las unidades de las empresas que llevan a cabo funciones de análisis competitivo para escrutar a la competencia emplean, fundamentalmente, herramientas como el análisis de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*, SWOT y DAFO, en español).

Son unidades enfocadas al análisis del mercado que prestan servicio a una variedad no catalogada de consumidores dentro de la propia organización⁵³⁴

Esta nueva organización ha sido estudiada por diversos autores, cada uno de los cuales la ha definido de un modo distinto. Citaremos a modo de ejemplo sólo a algunos de ellos:

Peter Senge, la llama organización "*aprehendiente*", y supone la integración de pensamiento y toma de decisiones en el conjunto de la organización.

Ruth Stanat, *red de información compartida*, en la que cada miembro dispone de la información que requiere para cumplir sus funciones.

Choo⁵³⁵, la denomina la *organización astuta* (knowing organization). De igual manera Nonaka y Takeuchi han presentado un modelo que permite conocer cómo las organizaciones crean verdadero conocimiento.

⁵³⁴D. FEHRINGER, B. HOHHOF y T. JOHNSON (eds.) (2006), *State of the Art: Competitive Intelligence*, Competitive Intelligence Foundation, Alexandria, Virginia.

⁵³⁵ CHOO, C.W. (1996), The Knowing Organization: how organizations use information to construct, meaning, create, Knowledge and Make decisions. *International Journal of Information Management*, vol. 16, nº 5, p. 329-340.

La creación de conocimiento se consigue a través del reconocimiento de las relaciones sinérgicas entre conocimiento tácito y el conocimiento explícito⁵³⁶, y permite la innovación constante... ¿Pero, cuál es la cualidad que deberíamos desarrollar en nuestra organización para conseguir estos objetivos? Rinaldi (2000) nos daba una posible respuesta:

“[...] En laberintos de cubículos, detrás de ordenadores encendidos y montañas de papeles, nuestros analistas mezclan una habilidad académica de precisión con una urgencia y claridad propias del periodista, en el mejor de los resultados el resultado es perspicacia. Y esa perspicacia o entendimiento es lo que gana la confianza de nuestros usuarios y les motiva a leer nuestros trabajos y escuchar nuestras sesiones informativas”⁵³⁷.

De igual manera el ejemplo norteamericano, centrado en la formación de analistas (para las organizaciones de inteligencia norteamericanas), permite extraer algún tipo de enseñanzas: las aulas de la Sherman Kent School of Intelligence enseñan las habilidades técnicas necesarias para desarrollar el análisis de información (para así ser capaces de generar inteligencia).

La formación de estos nuevos profesionales que siguen el denominado CAP (*Career analyst program*), un programa educativo de unas 22 semanas que incluye contenidos relativos a humanidades (como la historia, la misión o los valores de las agencias de inteligencia), pero también el currículo del curso incluye el manejo de grandes cantidades de información, y de gestión del conocimiento, que son las principales actividades de los analistas.

En palabras del ex agente de la CIA Robert Baer, la “especialización” constituye la característica principal del analista: no te puedes considerar experto de un tema hasta que no poseas toda la información disponible [...],

⁵³⁶NONAKA, I. y TAKEUCHI, H. (1995): *The Knowledge- creating Company: how Japanese companies create the Dynamics of Innovation*. New York: Oxford University Press, Ideas citadas y extraídas en CHOO, C.W. *Ibid.*, p.: 329-340.

⁵³⁷ RINALDI S., *Sharing the knowledge, government private sector partnerships to enhance information security*, USAF, Insitute for national Security studies, Colorado Springs, Co, 2000.

una afirmación que tampoco comparto totalmente, pues el analista conocedor de diferentes áreas funcionales aporta un valor añadido que difícilmente puede hacer el especialista focalizado en un solo tema (en determinadas ocasiones).

En ese sentido, el gurú de la gestión Peter Drucker⁵³⁸, denomina a la nueva "organización" como orquestal: "Hacia 1970 la información empezó a transformar las organizaciones; pronto aprendimos que la introducción en éstas de la información como elemento estructural y orgánico significa la eliminación de muchos, si no de la mayoría, de los niveles de dirección. En la organización tradicional, la mayoría de personas llamadas directivos no dirigían realmente; lo que hacían era pasar órdenes hacia abajo e información hacia arriba. Si la información está disponible, puede que sobren.

El modelo justo para la organización basada en la información no son las fuerzas armadas, aún en su forma modificada o actualizada como hoy en día; es la orquesta sinfónica en la cual cada músico toca directamente y sin intermediarios para el presidente ejecutivo, el director, y puede hacerlo porque todos tienen la misma partitura, es decir, la misma información. También lo es el conjunto de jazz, en el cual cada músico asume su parte de la responsabilidad de la partitura."

En esta situación, el posible valor de los expertos en el campo de la teoría de la inteligencia económica queda fuera de toda duda, como puede comprobarse en este cuadro, centrado en el caso en asuntos de vigilancia tecnológica, pero que se considera puede extrapolarse a nuestro objeto de estudio.

Figura 52

⁵³⁸ DRUCKER Peter. *La sociedad poscapitalista*. Barcelona: Apóstrofe, 1993, p. 111.

EL VALOR DE LOS EXPERTOS

	Bases de Datos	Expertos	Mesas redondas workshops	Patentes	Internet
Facilidad de acceso	••	•••	••	•••	•••
Coste acceso	••	•••	••	••	•••
Disponibilidad	•••	•	••	•••	••
Cantidad de información	•••	•	••	•••	•
Calidad	••	•••	•••	••	•
Nivel internacional	•••	•	••	•••	•
Rapidez	••	•••	•••	•	••
Valor en sí	••	•••	•••	•	•
Facilidad proceso	•	•••	••	••	••
Aplicabilidad	•	•	••	••	•

Fte: Mel Perel (Battelle, 1997)

Bueno ••• Medio •• Pobre •

El valor de los expertos. Fuente: Mel Perel.

Aunque las distintas fuentes valoradas tienen un carácter complementario en la organización de la inteligencia, como se observa, las empresas atribuyen un valor destacado al uso de SMEs (*Subject matter experts*) como fuente de información para la vigilancia⁵³⁹.

Se considera que la aportación de los expertos es fundamental para la valorización de la información, y por ende para la inteligencia. La correcta gestión de una red de especialistas a disposición de la vigilancia en el Estado y la empresa, es una técnica que se puede sistematizar y que debe figurar en el manual de inteligencia de cualquier organización que se precie.

⁵³⁹ PALOP F. y VICENTE J. (1999), Vigilancia competitiva e inteligencia económica, su potencial para la empresa española, Fundación Cotec para la Innovación. Las conclusiones de este estudio son el resultado de un estudio de campo sobre mejores prácticas de la vigilancia en E.E.U.U., fruto de un convenio, firmado en 1995, entre el Instituto de la Mediana y Pequeña Industria de la Generalitat Valenciana, IMPIVA, al que entonces pertenecían los autores, y la Fundación Cotec para la Innovación Tecnológica. Los autores son fundadores de TRIZ XXI, S.L. y asesores del CERES de la Universidad Politécnica de Valencia. [URL: http://www.eenasque.net/guia_transferencia_resultados/files/COTEC%20-%20Vigilancia%20Tecnologica%20e%20Inteligencia%20Competitiva%20-%20su%20potencial%20para%20la%20empresa%20espanola.pdf].

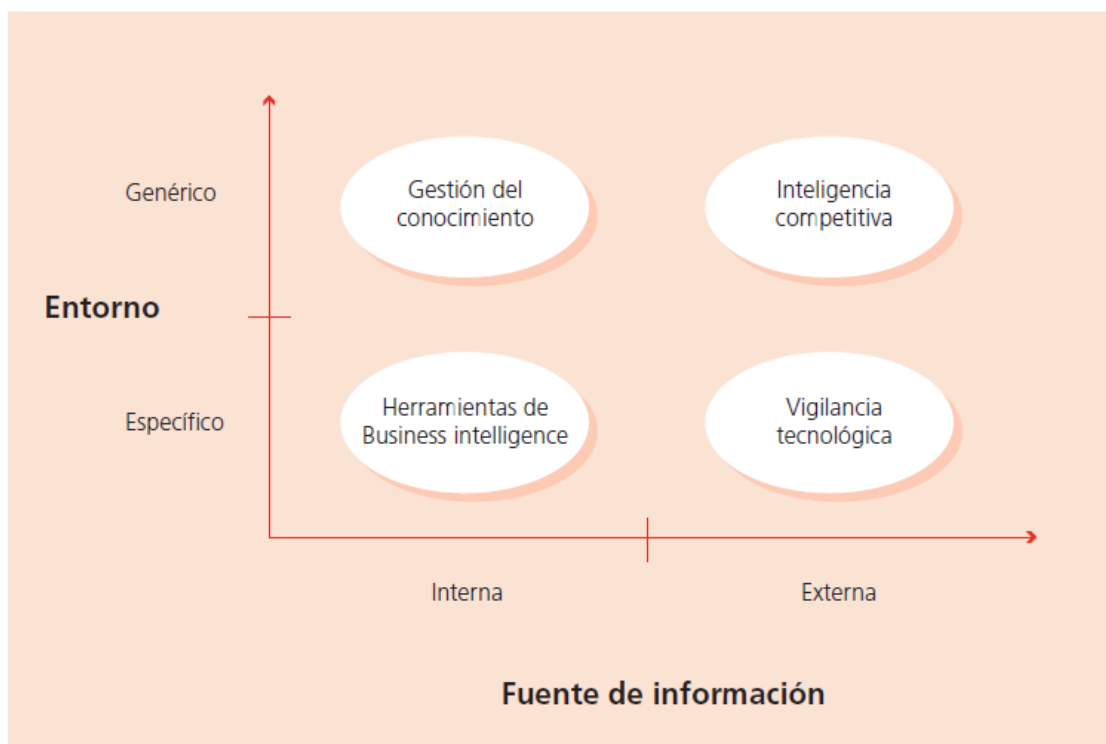
Finalmente, para Joan Costa⁵⁴⁰ "este periplo" que ha mostrado la evolución del "management o gestión", se representaría gráficamente, en la disolución del tradicional modelo piramidal, basado en niveles de jerarquía y mando ya expresados con anterioridad, por otro modelo sistémico, molecular, en forma de malla o red, basado en la interacción y la comunicación (un modelo que podría ser como los utilizados por el Matheo Software que estudiamos anteriormente).

El mismo Costa ejemplifica con las palabras del presidente de una empresa francesa que decía: " Yo estaba en la cúspide de una pirámide, y me encuentro ahora dentro de una molécula [...]". En definitiva como otros autores afirman el conocimiento tiene una naturaleza dinámica, no es estático, es temporal y pasajero⁵⁴¹, y las organizaciones hoy en día deben adaptarse a esta circunstancia.

⁵⁴⁰ COSTA, J. (2000), *La comunicación en acción. Informe sobre la nueva cultura de la gestión*, Barcelona: Paidós, p. 106.

⁵⁴¹ MC INERNEY C., (2002), Knowledge management and the Dynamic nature of knowledge, *Journal of the American Society for information exchange and technology*, nº 53/12, p. 1009-1019.

Figura 53



Relaciones entre el entorno y las fuentes de información. Fuente: recurso en red. <http://media.beaz.bizkaia.net/stories/publicaciones/Innovar.pdf>

La inteligencia económica no es un “punto”, posiblemente sea también una “molécula”, aunque podría ser reducida a un triángulo compuesto por, primero, su definición como asunto de Estado; segundo, por su incorporación sistémica a la empresa; y, tercero, por su desarrollo tecnológico⁵⁴².

La cultura de inteligencia económica en nuestro país es posiblemente, y de momento, un *desiderátum* aunque disponga de buenas perspectivas. Algunas empresas están invirtiendo en vigilancia tecnológica, unas menos en inteligencia competitiva, alguna en alerta temprana y unas pocas en sistemas de inteligencia de empresa.

⁵⁴² MONTERO GÓMEZ A. y MARTÍN RAMÍREZ J., (2008), Inteligencia económica como vector internacional de seguridad (DT) DT N° 18/2008 - 21/04/2008, Real Instituto Elcano, Madrid, disponible en URL: [<http://www.realinsitutoelcano.org>].

La tercera dimensión de este triángulo, la tecnológica, está representada por empresas capaces que combinan ingeniería del conocimiento y de sistemas, y que utilizan plataformas como los llamados *Normalised Wide–Spectrum Intelligence Systems* (sistemas normalizados de inteligencia de amplio espectro), NOWIS⁵⁴³, que hoy en día ya tienen sello y manufactura metodológica propia española.

La impresión de que es necesario adoptar una visión integrada de España como actor económico global, en donde las capacidades empresariales individuales constituyan valores críticos de estabilidad, y por tanto de seguridad, ya está instalada en diversos sectores, tanto económicos como sociales, e incluida en la visión estratégica nacional sobre el tema.

Arteaga y Fojón consideran acertadamente que la introducción de la economía junto a otras dimensiones sociales en el planeamiento estratégico, ayuda a convertir la estrategia de un Estado en una Gran estrategia⁵⁴⁴ puesta al servicio de la seguridad y el bienestar de la ciudadanía.

Igualmente, existen interesantes experiencias de empresas individuales españolas implicadas en la explotación de distintas dimensiones de inteligencia. El estudio internacional desarrollado en 2007 por *Global Intelligence Alliance* sobre 281 compañías de nueve países encontraba que el grado de penetración de la que llamaban inteligencia de mercado (*market intelligence*) en las compañías españolas estaba por encima de la media del estudio, por delante incluso de la dedicación de empresas de países tan poco sospechosos de estar habitualmente bien posicionados en términos

⁵⁴³ © J. Martín JUÁREZ.

⁵⁴⁴ F. ARTEAGA y E. FOJÓN (2007), *El planeamiento de la política de defensa y seguridad en España*, Instituto Universitario General Gutiérrez Mellado, Madrid.

empresariales y de inteligencia comercial como el Reino Unido (sorprendentemente...) ⁵⁴⁵.

El enfoque que se debe dar a esta inteligencia económica, no debe ser únicamente el centrado en la extracción de datos de grandes bases de almacenamiento de información (*data mining*), ya que el sistema que así opere, tal y como afirma entre otros Jesús Tramullas ⁵⁴⁶, tendrá la capacidad para extraer el conocimiento existente pero “no para generar nuevo conocimiento”.

Se trata de desarrollar sistemas que permitan la generación de conocimiento, no de almacenarlo, es aquí la función humana supera a la máquina (de momento).

5.10. Definición y profundización en el modelo de inteligencia propuesto.

5.10.1. El termino inteligencia: Marco referencial.

El origen del término inteligencia es fundamentalmente militar. Incluida dentro de las disciplinas del denominado «arte de la guerra», esta tenía dentro de sí funciones y actividades como la capacidad de concentrar las tropas, aprovechar la movilidad, protección y potencia de fuego de cada una de ellas, gestionar con eficacia la sorpresa y el engaño, proteger las líneas de abastecimiento, asegurar la logística de combate, etcétera.

En ese sentido el estudio de las capacidades ofensivas y defensivas de la moderna artillería o la idoneidad de los sistemas de fortificación ocuparon miles de páginas en tratados y manuales [(Pollak, 1991), (Merino Peral, 2002), (Gómez Molinet, 2007)].

⁵⁴⁵ A. ARAHUETES y P. ISBELL (2005), “Amistades peligrosas y parejas ideales: el Índice Elcano de Oportunidades y Riesgos Estratégicos para la economía española”, Documento de Trabajo nº 9, Real Instituto Elcano.

⁵⁴⁶ TRAMULLAS J. (1997), “Perspectivas en recuperación y explotación de información electrónica: el data mining, Scier: Representación y organización del conocimiento, Nº 3/2, p. 73-85.

De César a Procopio, pasando por Tito Livio, Cornelio Tácito, Vegetio, Polibio y antes Salustio, la mayoría de historiadores griegos y latinos que estudiaron las guerras de la Antigüedad incidieron en dos ideas fuerza relacionadas con la inteligencia procedente de fuentes humanas:

- 1) No había discusión sobre la ayuda inestimable prestada por espías, exploradores y confidentes para conocer con antelación las intenciones del enemigo,
- 2) En la guerra, el comandante en jefe siempre debía procurar tener espías junto a los Ejércitos enemigos para que transmitiesen fiel y puntualmente las variaciones⁵⁴⁷ observadas en el Ejército contrario.

El combate entre los Ejércitos en la antigüedad vino precedido de un estudio sistemático del enemigo (quizás tan sofisticado como el que hoy se realiza hoy en día).

De forma que se establecía indirectamente una clasificación temporal en la utilización de los medios de información: antes (conocimiento estratégico y operacional orientado a la planificación), y durante la batalla (conocimiento táctico orientado hacia la victoria rápida).

Esta misma cuestión estuvo en la base argumental del trabajo del prestigioso historiador militar británico John Keegan. En su estudio sobre la historia de la inteligencia militar desde el siglo XIX, Keegan basó su investigación en una idea tan sorprendente como concluyente: lo que determina la victoria en el combate es la voluntad de vencer, la decisión adecuada y no la inteligencia. También David Kahn reforzó esta valoración relativa de la inteligencia en un contexto bélico.

⁵⁴⁷ Recurso electrónico en red: [URL: http://www.plazayvaldes.es/upload/ficheros/introduccion_11.pdf]. Consultado en Diciembre de 2012.

“Conducir un ejército en virtud de una planificación pausada y consecuente con los objetivos y los medios para alcanzarlos requirió una base de conocimiento proveniente de informaciones y observaciones, tanto secretas como abiertas, realmente sorprendente. Cálculos y replanteamientos, planes que debían formularse en virtud de las noticias que llegaban procedentes de las divisiones de inteligencia militar fueron la dinámica habitual. Al final, la decisión última del mando se basaba en una capacidad insuperable de conectar miles de datos, variables y eventualidades hasta perfilar totalmente el conocimiento certero del entorno global en el que iba a operar la fuerza terrestre, aérea, naval o combinada”.

El conocimiento es necesario pero lo es más la acción adecuada. Este concepto ha ido evolucionando a lo largo del tiempo y hoy se presenta como un elemento de identificación y prevención de amenazas; esta idea se ha visto reforzada por la eclosión de los reiterativamente denominados “nuevos riesgos y amenazas emergentes”⁵⁴⁸.

Se tratan estos de, en definitiva, un conjunto poliédrico de amenazas globales a la estabilidad internacional, que han propiciado la quiebra de los esquemas tradicionales de actuación en política exterior e interior, y de defensa, cuyas delimitaciones tienden vertiginosamente a difuminarse instaurando un entorno poco definido y difícilmente comprensible.⁵⁴⁹

A esta situación, hay que sumar, como hemos visto, el fenómeno de la globalización con todas las transformaciones y variantes que introduce, principalmente en los niveles de interdependencia estatal y la imparable automatización. Ésta última, conduce a perseguir el dominio de la información e

⁵⁴⁸J. THIES, “El renacimiento de los servicios secretos”, *Política Exterior*, nº 101 (Septiembre-October 2004), pp. 47-58.

⁵⁴⁹Daniel SANSÓ-RUBERT PASCUAL (2005), “La internacionalización de la delincuencia organizada: Análisis del fenómeno”, *UNISCI Discussion Papers*, nº 9, octubre de 2005, en <http://www.ucm.es/info/unisc>, J. AVILÉS FARRÉ, “Las amenazas globales del siglo XXI”, *Al servicio del Estado: Inteligencia y contrainteligencia en España*, colección Arbor nº 709, tomo CLXXX, CSIC, enero de 2005, Madrid.

implementar las capacidades para generar con rapidez conocimiento estratégico, que permita controlar y neutralizar posibles riesgos para la seguridad de una nación, transformándolos en prioridades ineludibles para todos los gobiernos dentro de sus políticas de seguridad y defensa⁵⁵⁰.

La importancia del trabajo de inteligencia como solución global, radica en su potencial adaptabilidad a la naturaleza flexible, difusa, pero tremendamente resistente de las amenazas de nuestros días. Partiendo de la idea fuerza de que una amenaza global, requiere a su vez de una respuesta global, resulta esencial adoptar un enfoque multilateral.

Que el modelo de inteligencia heredado de la guerra fría haya quedado obsoleto⁵⁵¹, no sorprende a nadie, ante la evolución de la realidad imperante caracterizada por la implantación del concepto de defensa en red⁵⁵².

Las recientes reformas multinivel de los Servicios de Inteligencia, extraen su razón de ser de la continua preocupación por dotar a dichos centros de una cultura organizativa ágil y eficaz, así como por un decidido esfuerzo por favorecer la integración y coordinación entre agencias, aun cuando los resultados de esta ansiada coordinación sean, cuanto menos, perfectibles.⁵⁵³

Si, como Peter Burke señaló en su magnífica *Historia Social del Conocimiento*, todas las sociedades han sido de la información, no es menos cierto que la valoración, integración y análisis de la sobre abundancia de información a la

⁵⁵⁰Recurso en red: [URL: http://www.ceseden.es/centro_documentacion/boletines/297.pdf], Consultado en Enero 2013.

⁵⁵¹ R. CLARK, *Intelligence Analysis: a Target-Centric Approach*, Washington, CQ. Press, 2004, 13-27: "The Intelligence Process".

⁵⁵² J. ARQUILLA y D. RONFELDT; *Redes y guerra en red. El futuro del terrorismo, el crimen organizado y el activismo político*; Ed. Alianza, Madrid, 2000.

⁵⁵³ M. Á. ESTEBAN y D. NAVARRO, "Inteligencia para la seguridad y la defensa: el valor de la gestión del conocimiento", *Gestión del conocimiento y servicios de inteligencia*, Madrid, BOE, Universidad Carlos III de Madrid, Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE), 2004.

que se vio sometida cualquier monarquía moderna debían ser “operaciones” conducentes a un mejor procesamiento informacional.

Las inevitables distancias, las estructuras burocráticas vinculadas al Estado moderno y la particular interrelación entre monarca y servidores del Estado son factores que también han de tenerse en cuenta a la hora de verificar la cantidad y la calidad de la inteligencia producida.

El aumento de la variedad de materias objeto de la Inteligencia (el derecho y la economía...), como consecuencia de la actual noción multidimensional de la seguridad, sumado a la tan importante discreta actividad desarrollada por los organismos de inteligencia, conlleva dificultades añadidas para su aprehensión y análisis. Tal y como apunta M. Herman⁵⁵⁴:

“El secreto es el sello de la Inteligencia: la base de su relación con el gobierno y la sociedad, y de su propia autoimagen.”

Además paralelamente a este desarrollo de la materia sobre la que se desarrollan las actividades de inteligencia existe un avance en las instituciones u organismos, públicos y privados, que participan en esta cuestión.

Adoptando la perspectiva más amplia posible del concepto de Comunidad de Inteligencia, ésta también integraría a los centros universitarios, *think-tanks* privados, empresas, y personalidades que puedan aportar información o análisis de interés.

En la práctica, muchos países mantienen este tipo de intercambio de manera informal sin que dichas instituciones externas pertenezcan a la comunidad. Sin embargo, algunos autores (Berkowitz) sugieren una integración más permanente. Nosotros también.

⁵⁵⁴M. HERMAN; *Intelligence Services in the Information Age*, Londres, Frank Cass, 2001, p 5.

5.11. El Ciclo de la Inteligencia. Aplicación a la IE.

Se suele atribuir la paternidad científica⁵⁵⁵ del concepto, trabajo, método y resultados del término inteligencia al norteamericano Sherman Kent⁵⁵⁶; posiblemente esta afirmación no sea cierta, pues la utilización de este método como aproximación científica al proceso de obtención de inteligencia ya había sido desarrollado tiempo atrás, durante los grandes conflictos del siglo XIX y XX, aunque como sabemos y hemos mencionado, toda historia necesita de su relato, también la inteligencia.

Más recientemente la publicación obras como la de Clark (2004)⁵⁵⁷, descubre nuevos campos de actuación donde la innovación se centra no en analizar el proceso sino en establecer posibles mejoras al modelo jerárquico en red y a la red de "conocimiento" de este último.

"Se entiende por Ciclo de Inteligencia la secuencia mediante la cual se obtiene información, se transforma en inteligencia y se pone a disposición de los usuarios. El Ciclo de Inteligencia consta de cuatro fases: Dirección, Obtención, Elaboración y Difusión"⁵⁵⁸.

1. Un modelo que se presenta como universal pues a él se refieren doctrinalmente muchos servicios de inteligencia. Existen además modelos alternativos como el Berkowitz y Goodman⁵⁵⁹ y modelos como

⁵⁵⁵ NAVARRO BONILLA D. "El ciclo de inteligencia y sus límites", Cuadernos consitucionales de la cátedra Fadrique Furió Ceriol, N° 48, Universidad Carlos III de Madrid,

⁵⁵⁶ KENT S, Strategic intelligence for the american world policy, Princeton University Press, NJ 1966, Ed castellano Pleamar, 4ª Ed, Buenos Aires, 1986.

⁵⁵⁷ CLARK R. (2004), Intelligence analysis, a target centric approach, cq Press Washington DC, EEUU.

⁵⁵⁸ Recurso en red: [URL: <http://www.cni.es/es/queescni/ciclo/>].

⁵⁵⁹ BERKOWITZ y GOODMAN (2000), Intelligence in the information age, Yale University Press, New Have, EEUU.

el Ruth David basados en la interoperabilidad de sistemas, la adaptación de las rutinas existentes o el trabajo corporativo parecen cambiar sustancialmente los modelos propuestos sin que, por regla general, los servicios de inteligencia lo hagan “oficialmente”. Básicamente el modelo que se propone se divide en las siguientes fases: Fase de dirección: En esta fase se identifican las necesidades, y la información que demandan los destinatarios de la inteligencia, En España en esta fase se elabora la Directiva de Inteligencia Nacional, a través de la Comisión Delegada del Gobierno para asuntos de Inteligencia (CDGAI), en el que se dan curso a las necesidades de los Ministerios de Defensa, Interior, Asuntos exteriores y Economía; esta directiva constituye la guía principal, a nivel militar, de las necesidades que luego se concretan a través del Plan Conjunto de Inteligencia Militar (PCIM), supervisado por el CNI.

Una vez precisados los objetivos, se planifica la manera de obtener la información, se produce un proceso de planificación y de organización de los recursos precisos para obtenerla.

En España el CNI desarrolla la Directiva de Inteligencia Nacional, a través de un Plan Permanente de Inteligencia (PPI), por su parte la inteligencia militar elabora aplicando el PCIM, el Plan Conjunto de Obtención (PCO)

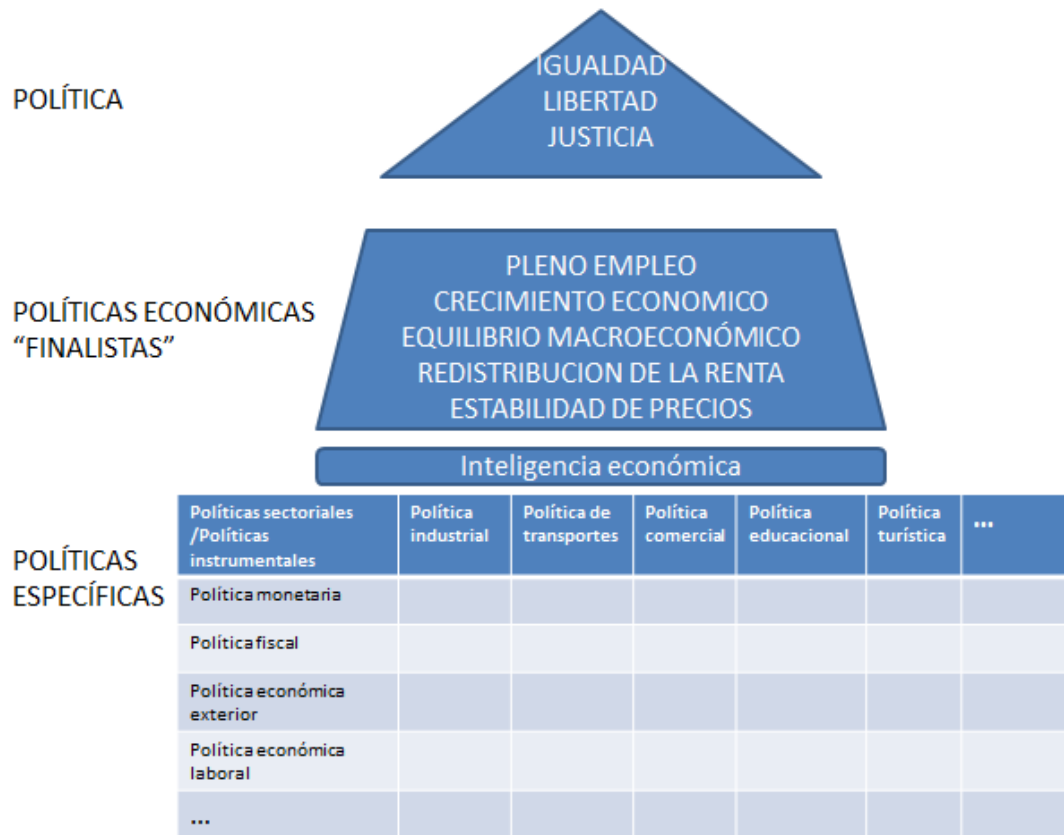
Las áreas estratégicas se fijan mediante la identificación y la clasificación en niveles de prioridad de los ámbitos de actuación del servicio (y sobre qué se “desea” información), de modo conjunto por los responsables del servicio de inteligencia y de los órganos políticos y, en su caso, militares, a los que sirven. Se estudia el tipo y el contenido de la información que se puede adquirir, y de la disponibilidad y fiabilidad de las fuentes y los posibles cauces de comunicación.

Figura 54



Ciclo de inteligencia. Fuente: recurso en red: www.uc3m.es

Figura 55



La interrelación de la política económica y la IE. Fuente: Adaptación del autor de Cuadrado Roura: Política económica. Mc Graw Hill.

2. Fase de obtención: Es la obtención de la información, que se precisa para producir la inteligencia necesaria, los medios de obtención son muy variados, y constituyen los recursos de inteligencia, pueden realizarse a través de medios técnicos, interceptación de las comunicaciones y señales de carácter estratégico, captación de imágenes por satélite, fotografías, micrófonos y otros medios de captación, a través de medios humanos, personas que suministran información al CNI, y que poseen cargos en empresas, organismos, fabricas...(a través por ejemplo de interrogatorios, seguimientos, infiltraciones....), pero también mediante el análisis de la información pública (tanto los medios de comunicación convencionales (periódicos, radio, televisión), como Internet.

3. Fase de Elaboración: Esta es posiblemente la fase clave de todo el proceso: "El análisis, labor fundamental para la labor de inteligencia hoy, es y lo seguirá siendo en el futuro, la clave para que toda la información que nos rodea tenga sentido, para que sea comprensible y para facilitar a los que tienen que tomar las decisiones, no ya los datos de lo acontecido, sino el por qué suceden las cosas y por qué van a suceder en el futuro"⁵⁶⁰.

Una aproximación singular al asunto es considerar el ciclo de inteligencia como parte de la producción de conocimiento, en general; de hecho, una de las características que define la gestión del conocimiento es transformar el conocimiento tácito en explícito (Nonaka y Takeuchi), de manera que esté documentado y almacenado para que "todo el mundo" pueda hacer uso de él cuando le sea necesario.

Antes de que los analistas puedan tratar la información obtenida, en ocasiones es preciso "clarificarla", por ejemplo descriptando archivos o datos o traduciendo, textos a idiomas comprensibles, pero también desechando información que no tiene relación con la materia objeto.

4. Fase de difusión: Supone la conversión de la información recogida en inteligencia, supone la integración, evaluación, y análisis de los datos obtenidos, considerando su valor, confiabilidad, relevancia, trabajando con fragmentos o informaciones contradictorias, los analistas enjuician, valoran y estiman con sus implicaciones, estudiando esos datos y generando información útil.

Todo esto implica una valoración de todos los recursos: decisiones, hechos exteriores, problemas, factores geográficos, políticos, culturales, económicos, científicos, militares, estratégicos o biográficos, que no

⁵⁶⁰ STRICKLAND L. (2002), "Information and the war against terrorism, part V: The business implications, Bulletin of the american association for science and technology, N° 28/1, Agosto-Septiembre 2002, p. 18-21.

pueden ser ignorados a la hora de tratar la información, en concreto el análisis se realiza en tres fases:

La evaluación de los datos trata de discriminar cuáles contribuyen a la satisfacción de los requerimientos de información formulados, en términos de fiabilidad de las fuentes, validez, oportunidad, pertinencia, relevancia y utilidad.

La integración de datos de diversas procedencias se basa en un principio fundamental de los servicios de inteligencia: no aceptar nunca una única autoridad informativa. Se trata de conseguir una sinergia donde la combinación de información procedente de los diferentes medios de obtención constituye un “todo” de mayor relevancia y alcance que cada una de las informaciones por separado.

La integración puede ser una tarea ardua y compleja cuando se poseen numerosos datos provenientes de fuentes muy variadas, por eso es necesario facilitar que muchos datos y documentos sometidos a los niveles más bajos de protección se difundan de modo horizontal entre otros analistas y departamentos.

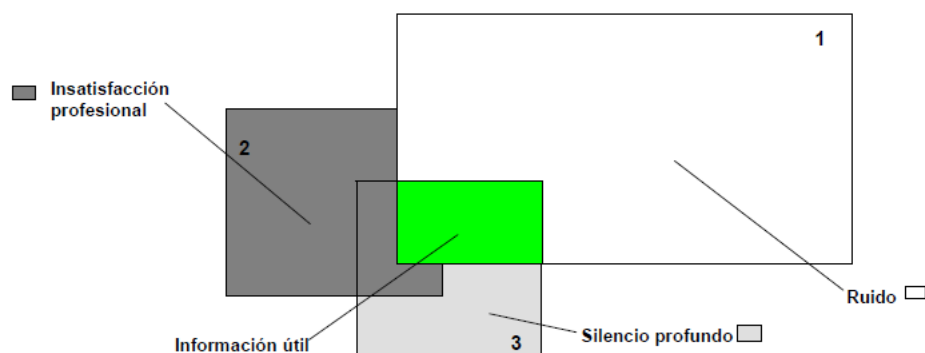
La interpretación de los datos, con el doble objetivo de determinar lo que es exacto y también lo que es relevante para satisfacer las necesidades políticas, que suele ser, por igual, la explicación y comprensión del fenómeno analizado como un pronóstico sobre sus consecuencias y previsible evolución. La interpretación es tarea de los expertos en el área de análisis (política, economía, tecnología, militar, terrorismo...) que posean tanto conocimientos como suficiente capacidad de imaginación y creatividad para relacionar los datos, prever acontecimientos, introducirse en la mente del enemigo...

De Gaulle afirmaba: “Lo importante no es acumular información sino obtener resultados de la misma”, no basta pues buscar la información sino tratarla y utilizarla en las decisiones que necesitamos hacer⁵⁶¹. La superabundancia de

⁵⁶¹ Guía sobre IE disponible en red: [URL: http://www.eenasque.net/guia_transferencia_resultados/files/COTEC%20%20Vigilancia%20T

información provoca en ocasiones, que pese a estar atento a muchos aspectos, se pasen por alto aquellas señales claves para anticipar el devenir y los cambios. En este sentido un estudio en el M.I.T. (Goshal y Kim, 1986; citado por Martinet, op.cit.) define las necesidades informativas de la empresa y de sus decisores en la figura a continuación.

Figura 56



Cuadrilátero 1: La información que se recibe
Cuadrilátero 2: La información que se quiere o se busca
Cuadrilátero 3: La información que realmente se necesita

Relación entre información útil y "ruido". Fuente. Adaptación Autor.

El último paso de este ciclo, lógicamente es la difusión de la inteligencia (económica) obtenida, a los más diversos organismos: Gobierno, Ministerios, Instituciones, fuerzas y cuerpos de seguridad del estado que se ocuparían de actuar beneficio de los intereses gubernamentales.

[ecnologica%20e%20Inteligencia%20Competitiva%20-%20su%20potencial%20para%20la%20empresa%20espanola.pdf](#)].

5.11.1. Una clasificación de la inteligencia y su influencia en el pensamiento sobre la IE.

La clasificación de los tipos de inteligencia⁵⁶² en el pasado se hacía, de manera general, siguiendo un esquema basado en la teoría militar en la que la forma de obtención, y los fines de esta, ayudaba a “esquematizar “toda esta cuestión y permitía catalogar dentro de esta disciplina distintas áreas o ámbitos de estudio (y actuación)⁵⁶³.

Así pues, en razón del nivel en el que se desarrolla la obtención, el análisis y la posterior difusión de información podríamos considerar que la inteligencia es, en función de la esfera de acción/actuación, estratégica (el nivel más alto), operacional (el nivel intermedio de manera general) y táctica (esta última se situaría a un nivel menor, en función de los objetivos a los que se dirige y la utilización que de ella se realiza).

En concreto, además, existiría una inteligencia denominada básica “ [...] constituida por los antecedentes de inteligencia acerca de un asunto que se mantiene en bases de datos y se actualiza continuamente en paz y en el transcurso de las operaciones”, actual, producida en respuesta a necesidades de inteligencia relacionadas con una actuación en curso, y que se refieren a acaecimientos producidos en el momento de la operación, y de objetivos, sobre los objetivos en concreto sobre los que desarrolla la operación, en este caso militar, caso por caso.

El objeto de nuestro estudio, la IE sería, según esta clasificación, una inteligencia fundamentalmente actual, que va más allá de una inteligencia básica y que se ocuparía de actualizar la información (o bases de datos

⁵⁶² Definida por nuestras FAS como: “el producto que resulta de la evaluación, la integración, el análisis, y la interpretación de la información reunida por un servicio de inteligencia. Es decir, que la inteligencia es en definitiva información elaborada [...]”.

⁵⁶³ JIMÉNEZ MOLLANO F. (2012), *Manual de inteligencia y de contrainteligencia*, Ed. Carlos González de Escalada, Sevilla.

estratégicas sobre el entorno económico) en el que se desarrollan las actividades mercantiles y financieras de un país.

En España, una investigación llevada a cabo entre 716 empresas exportadoras concluyó que únicamente un tercio de ellas conoce el significado de la "inteligencia competitiva" y que realmente el 75% analizan al competidor a través de procedimientos informales y de manera discontinua⁵⁶⁴. No existe pues en nuestro país, en primer lugar, una concienciación o una cultura de inteligencia en el ámbito empresarial, aunque este es un tema que, como vemos, está cambiando.

La investigación reseñada además revela que el interés por la inteligencia competitiva encuentra a la "cultura interna" de la empresa como el principal obstáculo para el avance en estos procedimientos sistemáticos para la gestión de la información corporativa⁵⁶⁵.

Existen otras clasificaciones (dentro del ámbito militar) con arreglo a la categoría de esa inteligencia que es obtenida en diferentes niveles, y en diferentes momentos / ámbitos, véase: IMINT (imágenes), SIGINT (señales), ACINT (acústica) o OSINT (fuentes abiertas)... En realidad una clasificación poco útil para el entorno en el que nos desenvolvemos, el económico, en este caso centrada en un análisis de los medios materiales y la forma en que se obtiene la información para elaborar inteligencia (en un plano militar casi exclusivamente), que no es "válido" o útil para nuestro estudio.

⁵⁶⁴ J. POSTIGO (2001), "La inteligencia competitiva en España: una encuesta sobre su utilización por parte de las empresas exportadoras", *El Profesional de la Información*, vol. 10, nº 10, pp. 4–11.

⁵⁶⁵ *Op. Cit.* POSTIGO (2001), "La inteligencia competitiva en España..." pp. 4–11.

Palop y Vicente adoptan la clasificación de Martinet y Ribault⁵⁶⁶, a partir del modelo de fuerzas competitivas de Michael Porter⁵⁶⁷. Así, distinguen entre cuatro tipos de vigilancia, que nosotros calificaremos, también, como inteligencia, y que adoptan las siguientes formas⁵⁶⁸: tecnológica, o centrada en el seguimiento de los avances del estado de la técnica, y en particular de la tecnología, y de las oportunidades que genera; competitiva, que implica un análisis y seguimiento de los competidores actuales, y potenciales (y de aquellos con productos sustitutivos); comercial, sobre clientes y proveedores; y del entorno, sobre aspectos sociales, legales, medioambientales y culturales.

Describimos ahora los objetos sobre los que debe focalizarse cada uno de los tipos de vigilancia señalados⁵⁶⁹, en concreto, y por su relevancia, sobre el área tecnológica, podríamos distinguir las siguientes áreas de desarrollo:

- Los avances científicos y técnicos, fruto de la investigación básica o aplicada,
- Los productos y servicios,
- Los procesos de fabricación,
- Los materiales, su cadena de transformación,

⁵⁶⁶ MARTINET, B. y RIBAUT, J.M. *La Veille Technologique, Concurrentielle et Commerciale: Sources, Methodologie, Organization*. París: Les Editions d'Organization, 1989. En PALOP, Fernando y VICENTE, José M. *Ibid.*, p. 24.

⁵⁶⁷ Porter diseñó un modelo que representaba las distintas fuerzas competitivas de la empresa, y que se basaba en el control de la capacidad de controlar cinco fuerzas que tienden a disminuirla. Las denominadas fuerzas competitivas son: la competencia, el poder de regateo de los clientes, el poder negociador de los proveedores, la amenaza de otros productos sustitutorios, y la de nuevas empresas entrantes en los mercados. PORTER, Michael. *Competitive Strategy*. New York: The Free Press, 1980.

⁵⁶⁸ MUÑOZ CAÑAVATE, Citación recomendada: Antonio Muñoz Cañavate. *Sistemas de información en las empresas* [en línea]. "Hipertext.net", núm. 1, 2003. <<http://www.hipertext.net>>

⁵⁶⁹ MARTINET, B. y RIBAUT, J.M. *Ibid.* En: PALOP, Fernando y VICENTE, José M. *Ibid.*, p. 34-35.

- Las “nuevas tecnologías” (entendidas como un ámbito “general” de desarrollo y progreso económico).

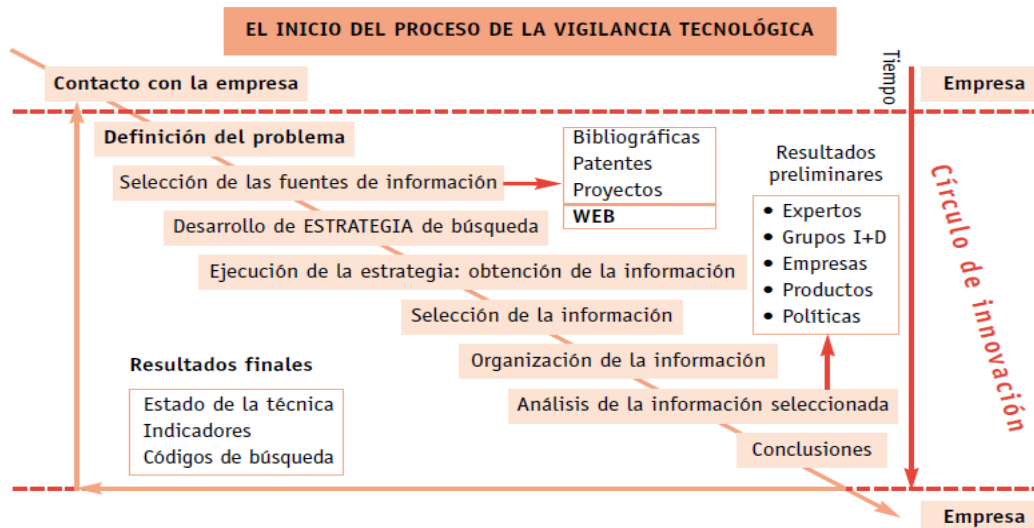
Este último, puede ser uno de los campos que más se ha desarrollado con el progreso, en este caso, de nuevas aplicaciones “perfeccionadas” con apoyo de los sistemas de información (y que ha sido materializado, particularmente, en el desarrollo de distintas iniciativas en España).

Producido más que un ámbito meramente estatal esta área de desarrollo se ha impulsado a través de la actuación en los denominados “círculos de desarrollo regional” (como los de Madrid (CETISME), Cataluña y País Vasco (Berrikuntza Agentzia, agencia de innovación) y Galicia (Centro de innovación y servicios de Galicia).

De manera particular estos avances en el ámbito de la IE han sido concretados en la definición de los denominados sistemas de “vigilancia tecnológica” (VT), que son “parte del sistema general de gestión de la organización que comprende el conjunto de medios y recursos mediante los cuales, a partir de una cultura innovadora, se realiza la vigilancia tecnológica [...]”.

Este proceso no es nuevo, realmente se trata de un áreas que ha madurado progresivamente, pudiendo resultar incluso sorprendente para un observador “no informado” que existan hoy en día numerosos procesos formales de certificación de estas actividades; en concreto en España la norma que los regula es la AENOR, que singularmente acaba de publicar un nuevo patrón (UNE 166006:2006 EX) cuyo objetivo es certificar la “Gestión de la I+D+i del sistema de vigilancia tecnológica”.

Figura 57



El proceso de vigilancia tecnológica. Fuente. CETISME.

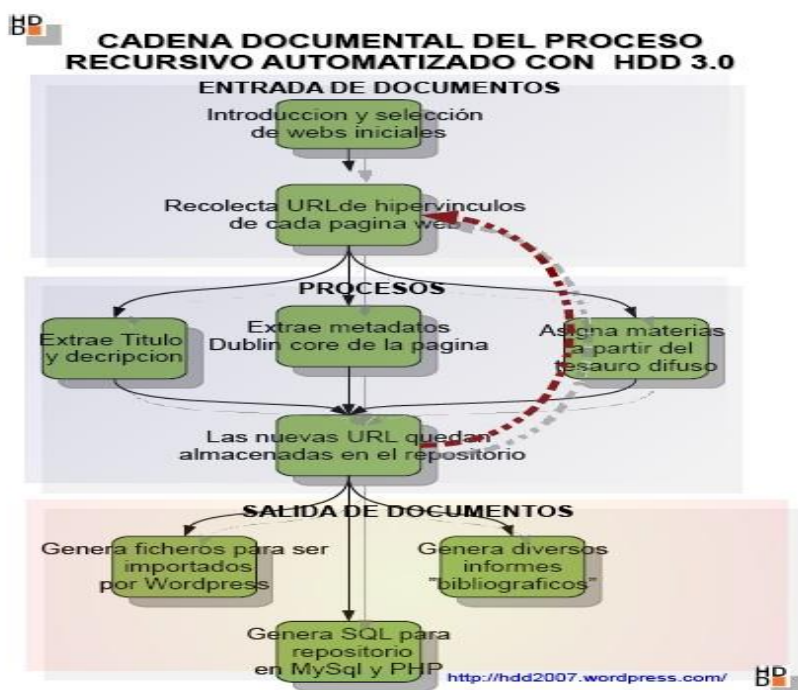
Esta norma, singularmente, está dirigida “a todas aquellas organizaciones que, independientemente de su tamaño y actividad, establezcan un Sistema de I+D+i, o realicen proyectos de I+D+i, y su objetivo es ayudar a las organizaciones a implantar un Sistema de VT [...]”.

Por otra parte, la norma define las funciones generales de un sistema de vigilancia tecnológica de la siguiente forma (que considero es aplicable para la definición formal que de este sistema podemos hacer en el ámbito del Estado):

1. Realizando de manera sistemática la observación y búsqueda de señales de cambio (y novedades enfocadas a la captura de información).
2. Llevando a cabo la selección y el análisis, la difusión y comunicación para convertirla en conocimiento que permita la toma de decisiones, y el seguimiento de la explotación de sus resultados.
3. Alertando sobre las innovaciones científicas o técnicas susceptibles de crear oportunidades o amenazas.

4. Investigando los hallazgos realizados para el desarrollo de nuevos productos, servicios procesos.
5. Buscando soluciones tecnológicas a problemas de la organización; facilitando la relación entre los prestatarios de la VT, sean internos o externos, y sus clientes en la organización, proporcionando una terminología común, identificándolas relaciones, posibles sinergias y complementariedad entre esta actividad y otras, precisando los elementos constitutivos de su oferta, "[...] ayudando a entender, y clarificar, los roles y compromisos respectivos."

Figura 58



HDD Herramientas de documentalista para la búsqueda de información.

Fuente. HDD.

En relación a este asunto, y al respecto de las distintas iniciativas, que los distintos países, a nivel administración estatal realizan en el tema, la actitud de implicación de los poderes públicos varía. Por ejemplo, en Francia, una Comisión intersectorial con empresas dentro de los planes clarifican "l'état de l'art" sobre el asunto, igualmente la Agencia Observatorio tecnológico nacional

difunde oportunidades, “best practices” y realiza actividades de formación. Existen además unas ayudas denominadas ANVAR dedicadas a fomentar el desarrollo de iniciativas en este ámbito y una red mundial de oficinas comerciales que procuran mantener una base de datos actualizada sobre materias de interés.

Singularmente, el modelo de EEUU se basa en una oferta masiva de información tecnológica que se realiza desde conocidas agencias comerciales estatales, como el *US Department of commerce*, y otras más “desconocidas”, como la CIA...; una información que es obtenida en base a su fuerte posición en la frontera tecnológica competitiva y a su indudable “peso” en la industria de producción de la información.

A su vez existe una fuerte articulación de un poderoso sistema de asociacionismo privado vertebrado a través de organizaciones como SCIP (*Strategic and competitive intelligence professionals*)⁵⁷⁰, OSS (*Office of strategic services*)⁵⁷¹ y otras.

Por otro lado, el modelo sueco se basa en una red constituida en base a distintos organismos de la administración pública y de universidades que organizan numerosos y diversos debates sobre el sistema nacional de IE, y que fomentan posibles vías de colaboración para desarrollar la fortaleza nacional en este tema, y promover finalmente áreas de interés común entre diversos actores.

El modelo japonés, finalmente, se caracteriza por las peculiaridades propias de la sociedad japonesa, el MITI es el gran órgano impulsor de este tema, existiendo una serie de agencias nacionales que difunden información a ciertos niveles sobre este tema,

⁵⁷⁰Véase página web sobre actividades y organización de esta asociación: <http://www.scip.org/>

A su vez JETRO y las así llamadas "sogoshosas" son las redes privadas que captan IE a más alto nivel en el país asiático en beneficio de la actividad comercial japonesa.

5.11.2. Vías de desarrollo de la arquitectura nacional.

Se podría considerar, en el caso nacional, desarrollar una serie de puntos de actuación para que la Administración pueda llevar a cabo distintas actividades, dentro de las que se considera son sus competencias, y fomentar la definición de una red de VT que beneficie al Estado (y a las empresas nacionales); en particular, podríamos hablar de manera general de una serie de medidas para conseguir la optimización de los flujos de información entre el sector público y privado.

Por ejemplo, sería conveniente la existencia de una interfaz tecnológica con el sector productivo, que en base a medidas concretas (que faciliten el acceso compartido a la información entre los distintos niveles de las Administraciones Públicas y la empresa privada) permita el aprovechamiento de las redes de oficinas del Estado y las Autonomías en el exterior y construya así sinergias comunes.

Igualmente podríamos considerar la valoración de posibles nuevas sinergias a la existencia en España del IPTS, la extensión de la exigencia de informes retrospectivos del "estado del arte"(en base a las patentes existentes en todos los programas públicos de apoyo a la I+D, nacionales, y autonómicos), pero también el desarrollo de una cultura de la información, y paralelamente de inteligencia, en donde realmente prime el "*need to share*", la innovación y el fomento de la cooperación frente a la competencia individual y la apropiación única de la información (que como proponemos es una acción estéril en el largo plazo...)⁵⁷².

⁵⁷²

Guía sobre IE disponible en red: [URL: http://www.eenasque.net/guia_transferencia_resultados/files/COTEC%20-%20Vigilancia%20Tecnologica%20e%20Inteligencia%20Competitiva%20-%20su%20potencial%20para%20la%20empresa%20espanola.pdf].

En relación a los mecanismos competitivos podríamos realizar el análisis y seguimiento de los competidores actuales y potenciales, pudiendo profundizar en el destino de sus inversiones, sus productos, circuitos de distribución, tiempos de respuesta, tipos de clientes y grado de satisfacción, su organización, o su capacidad de respuesta financiera... Igualmente podríamos analizar la cadena de valor del sector, la situación de la empresa, y su fuerza en dicho entramado.

En relación a la situación comercial se podría estudiar la situación de los mercados, los clientes, la evolución de sus necesidades, su solvencia, etc... pudiendo también incluir en este análisis a los proveedores, las estrategias de lanzamiento de nuevos productos, extendiendo la búsqueda de información a los “proveedores de éstos”, y a la situación de la mano de obra del sector.

En relación al entorno podríamos estudiar la distinta legislación y normativas, la existencia de barreras no arancelarias, la situación del medio ambiente y la evolución del Estado, en aspectos como la cultura, la política o la sociología.

Otros autores, Joaquín Tena y Alessandro Comai⁵⁷³ en concreto, presentan algunas actividades que se incluyen en lo que ellos denominan “la inteligencia a nivel empresarial”, y que sirven para poner en marcha un programa de “Inteligencia comercial” (siendo algunas de ellas son extensivas al plano de la IE), esto es:

- Determinar las competencias, la estrategia y los objetivos de los competidores, ya sean actuales o potenciales.
- Investigar y definir las oportunidades y amenazas, vigilar y alertar de los cambios en los mercados, los clientes, las tecnologías emergentes, la legislación (y todos los elementos relacionados que puedan afectar a la posición de la empresa, y del Estado).

⁵⁷³ TENA MILLÁN, Joaquín y COMAI, Alessandro (2001, Los propósitos de la inteligencia en la empresa: competidora, cooperativa, neutral e individual. El profesional de la Información, vol. 10, nº 5, pp.: 5-10.

- Seguimiento de los precios de los competidores, promociones de productos y vigilancia de los avances tecnológicos en diversas áreas.

Si bien queda definida la inteligencia competitiva por estos reconocidos autores como "aquellos procesos tendentes a adquirir información del exterior por cauces legales, y que previo análisis sirve para conseguir ventajas competitivas", Tena y Comai han señalado en concreto cuatro formas, o áreas de acción distintas de Inteligencia (en concreto considero que sería Inteligencia Competitiva):

- Acción competidora, que aborda al competidor como un adversario. En esta acción, la empresa que ejerce las labores de vigilancia, puede mejorar sus procesos productivos al conocer mejor al competidor. En este aspecto los autores diferencian entre labores ofensivas y labores defensivas, siendo estas últimas las enfocadas a evitar poner en circulación información no deseada.
- Acción cooperativa, que implica realizar acuerdos con otras empresas para mantener el estatus adquirido con anterioridad.
- Inteligencia neutral, es la forma que permite consolidar la actividad de una empresa. Este tipo de actividad viene definida por "las investigaciones de marketing realizadas por parte de la compañía cuando quiere definir los gustos de los consumidores [...]".
- Y finalmente, la inteligencia individual, como aquella que cualquier miembro de una organización "desarrolla a lo largo de la carrera profesional a medida que se produce el aprendizaje del sujeto [...]". De manera que " [...] este adiestramiento vendrá dado por una mejora en su capacidad de interpretación de la situación del entorno y de las características de la organización en que trabaja".

Existirían además de las ya mencionadas otras clasificaciones de la inteligencia, quizás más centradas en el ámbito, y la agencia/s, en que se realiza la denominada "obtención de la inteligencia"; atendiendo a este modelo de clasificación la "inteligencia nacional española" seguiría este modelo o clasificación en concreto:

La Inteligencia Exterior: De la cual el Centro Nacional de Inteligencia (CNI) es el principal servicio del país, con un ámbito de actuación nacional e internacional, dentro del cual operan además la Oficina Nacional de Seguridad, la Oficina Nacional de Inteligencia y Contrainteligencia y el Centro Criptológico Nacional, y cuyo Director ejerce de Autoridad Nacional de Inteligencia y Contrainteligencia (si bien con el despliegue de la Consejerías de Interior en las Embajadas se acentúa la capacidad exterior de los servicios de Información).

Articulado dentro del sistema de inteligencia nacional particularmente el Ministerio de Asuntos Exteriores posee una “oficina encargada de realizar informes y evaluaciones geopolíticas sobre áreas de interés o países en donde puedan establecerse acuerdos comerciales o diplomáticos de interés para nuestra nación [...]”⁵⁷⁴.

Las CCAA también poseen numerosas representaciones comerciales (incluso “diplomáticas”) en el exterior que realizan actividades de fomento de la inversión y el comercio, fundamentalmente.

La Inteligencia Interior: Quedarían incluidos en esta parte los organismos de la administración estatal que forman parte del sistema de inteligencia nacional y que actúan dentro de “nuestras fronteras”.

Específicamente encontraríamos, dentro del Ministerio del Interior a la Comisaria General de Información y el Servicio de Información de la Guardia Civil, y en materia de inteligencia criminal: la Unidad Central Operativa y la Unidad Central de Inteligencia Criminal; el Ministerio incluye dentro de su organización administrativa también el Centro Nacional de Coordinación Antiterrorista y el Centro de Inteligencia Contra el Crimen Organizado.

El Ministerio de Economía y Hacienda incorpora entre sus organismos subordinados la Unidad de Inteligencia Financiera (SEPBLAC) y el Servicio de Vigilancia Aduanera (SVA). Dentro del ámbito de la inteligencia interior estatal

⁵⁷⁴ CAMPOS AF FROSTERUS R. (2012), Entrevista personal Noviembre 2012. Ministerio de Asuntos Exteriores. Madrid.

debemos mencionar también las Unidades de Información de las Policías Autonómicas (Mossos D'Esquadra, Ertzaintza y Policía Foral Navarra).

El CNI lleva a cabo actividades de inteligencia en el ámbito interior, es evidente, en defensa de los intereses esenciales del Estado en diferentes áreas de actuación

La Inteligencia Militar, que es competencia exclusiva del Estado, encabezada por el Centro de Inteligencia de las Fuerzas Armadas, (inteligencia estratégica), las Secciones y Divisiones de Inteligencia del Ejército, la Armada y el Ejército del Aire (inteligencia estratégica, seguridad y contrainteligencia), y las Unidades de Inteligencia, encargadas de la obtención, análisis y difusión de esta inteligencia entre los organismos de la administración del Estado con vinculación con las Fuerzas Armadas.

5.12. Vigilancia e inteligencia competitiva.

Habiendo hecho numerosas referencias ya a estos dos conceptos podemos concluir que, realmente, las diferencias entre estas dos disciplinas o percepciones no son muy significativas, pues vigilancia e inteligencia competitiva son dos conceptos ligados entre sí, y a su vez de manera más general a la idea de IE (siendo en ese sentido una especie de herramientas o subsistemas de la anterior y formando parte del SIE que se establezca).

Posiblemente, y progresivamente, el término inteligencia competitiva ha sustituido con el paso del tiempo al de vigilancia en la literatura especializada, dado que quizás esta última hace un especial hincapié en uno de los "aspectos" de la inteligencia competitiva, que es percibida en ese sentido como un concepto más general.

Sin embargo, algunos aspectos o características de cada uno de ellos pueden resultar "desiguales", y es allí donde puede marcarse la diferencia entre ambos. Efectivamente, la vigilancia se centra principalmente en el esfuerzo sistemático de observar, captar, analizar información relevante principalmente de las tecnologías (aunque también nos encontramos con sistemas de vigilancia

estratégicos que tienen en cuenta otros aspectos del entorno, como por ejemplo, el seguimiento de competidores).

Por su parte la inteligencia competitiva analiza el conjunto de los factores que influyen en la competitividad de la empresa (competidores, factores de mercado, legislación y reglamentación,...); su conexión con las decisiones estratégicas suele también ser mayor (ya que las labores de inteligencia permiten a la empresa actualizar continuamente su escenario, aportando “dinamismo” al diagnóstico del entorno competitivo)⁵⁷⁵.

Podríamos preguntarnos si en este modelo propuesto cabe en este planteamiento un modelo que no sea ético, es una cuestión relevante sobre la cual debemos reflexionar, y sobre la cual debemos apoyarnos en las ideas de pensadores como Amartya Sen⁵⁷⁶, según la misma: “[...] para evitar el análisis de una realidad humana compleja, la economía ha glorificado el supuesto de la motivación egoísta, extendiéndolo a todas las acciones económicas. Es sólo una parte de la verdad: el hombre económico no solamente se sale en ocasiones de los patrones de la racionalidad..., sino que está en su naturaleza no comportarse siempre bajo el restringido supuesto de la búsqueda del máximo interés propio”.

Adam Smith quizás generó una cohorte de “defensores del egoísmo”⁵⁷⁷ ofreciendo así una supuesta explicación del “comportamiento económico”, a pesar de que su misma obra niega la simplificación del conjunto de motivaciones mediante el conocido como “arquetipo del agente egoísta”.

⁵⁷⁵ Agencia BAI: “Vigilar para innovar”, [URL: http://media.beaz.bizkaia.net/stories/publicaciones/libros/vigilar_para_innovar.pdf].

⁵⁷⁶ SEN, Amartya K (2006), *Public Health, Ethics, and Equity* ANAND, Sudhir & PETER, Fabienne (eds.), Oxford: Oxford University Press.

⁵⁷⁷ MONTES L. (2004), Recurso en red: [URL: http://www.eseade.edu.ar/files/Libertas/5_5_Montes.pdf].

La dimensión ética encierra enormes complejidades, pues el “*homo economicus*” habrá de moverse por egoísmo o por otros objetivos según el caso, y el análisis científico deja de ser tan simple como muchos quisieron hacerlo. Pero sólo integrando la ética en la economía se puede avanzar en el denominado acercamiento a la realidad.

Las normas y valores que guían el comportamiento colectivo tienen, por lo demás, un papel decisivo en el desarrollo de las sociedades: “Lo que incita aún más a la economía a preocuparse por las consideraciones éticas como factor indispensable de su análisis”⁵⁷⁸.

Esa es la aproximación que propondré para mi modelo, es necesario integrar, en el ámbito de la IE, ética y economía como factor de desarrollo de la sociedad.

5.13. Business intelligence y vigilancia tecnológica.

La “inteligencia empresarial” o *Business intelligence* es otro concepto clave para comprender en la actualidad la gestión empresarial, y por ende el funcionamiento económico de los Estados, pudiendo entenderse en ese sentido como el otro gran subsistema de la inteligencia empresarial (el primero sería el KM), y por extensión de la inteligencia económica.

De manera general, las soluciones de Business Intelligence (BI) o Inteligencia de Negocio, transforman la información empresarial en conocimiento, es decir, recopilan los datos que proporcionan los diferentes sistemas (ERP (Enterprise resource planning), CRM (Customer relationship management), BSC (Balanced scorecard),...), los analizan, y facilitan la posterior toma de decisiones fundamentada en la información disponible en el seno de la organización⁵⁷⁹.

⁵⁷⁸El Egoísmo racional de la Economía neoclásica, que a su vez esta basado en el Egoísmo psicológico de Hobbes.

⁵⁷⁹Op Cit.; Recurso en red: [URL: http://media.beaz.bizkaia.net/stories/publicaciones/libros/vigilar_para_innovar.pdf].

La inteligencia de negocio –casi siempre denotada con su apelativo anglosajón: *business intelligence*– se ha concentrado muy específicamente en la explotación estadística de datos cuantificados y tratados por medio de soluciones informáticas específicas.

La mayoría de las arquitecturas de *business intelligence* han avanzado hacia programas centrados en tecnología que sintetizan y estructuran información cuantitativa (y ofrecen toda una serie de operadores estadísticos para la explotación de esos datos), finalizando con herramientas para la presentación formateada de informes con soporte gráfico amigable.

Esta puede ser una solución si una compañía busca tratar estadísticamente repositorios de información cuantitativa. Si además persigue integrar esos resultados en una interpretación comprensiva (una opción más orientada a la parte “cualitativa”) de la realidad de la empresa, necesitará integrar la *business intelligence* en alguna clase de sistema de gestión del conocimiento o de inteligencia propio.

Otra acepción de la *business intelligence* tiene que ver con la obtención de evidencias (investigación) sobre los aspectos concretos que una compañía necesita conocer, a menudo para afrontar una contingencia, una negociación o un riesgo, mediante los servicios proporcionados por compañías multinacionales de gestión de riesgos o de investigación privada.

Así mismo, puede apuntarse una tercera derivación de *business intelligence* en su intersección con la inteligencia de mercado (*market intelligence*), concentrada en la explotación estadística de información para interpretar la evolución de un área de negocio basándose en indicadores cuantitativos.

“[...] Las aplicaciones de Business Intelligence son herramientas de soporte de decisiones que permiten, el acceso interactivo, análisis y manipulación de información crítica para la empresa. Estas aplicaciones proporcionan a los usuarios un mayor entendimiento que les permite identificar las oportunidades y los problemas de los negocios. Los usuarios son capaces de acceder y apalancar una vasta cantidad de información y analizar sus relaciones y

entender las tendencias que últimamente están apoyándolas decisiones de los negocios. Estas herramientas previenen una potencial pérdida de conocimiento dentro de la empresa que resulta de una acumulación masiva de información que no es fácil de leer o de usar." (CherryTree & Co., 2000)

El Libro Verde de la Innovación en Europa, que tiene una importancia conceptual importante, derivada de su aplicabilidad para los países miembros de la UE⁵⁸⁰, se hace eco sobre la Vigilancia Tecnológica dentro de un concepto más amplio como es el que proponemos, de Inteligencia Económica, que además engloba la parte comercial, de competidores, etc.

El libro es explícito al dedicar entre sus trece líneas directrices de actuación a once al desarrollo en concreto de acciones que pueden caer dentro del ámbito de la "inteligencia económica". En ese sentido recoge como deseable el especificar caminos y medios que, en el ámbito nacional, y regional, desarrollen diversas iniciativas en esta área.

Este conjunto de herramientas y metodologías tienen en común las siguientes características: accesibilidad a la información; apoyo en la toma de decisiones y orientación al usuario final. Se considera que realmente el Libro en concreto, y la UE, en general, lo que buscan es la independencia entre los conocimientos técnicos de los usuarios y su capacidad para utilizar estas herramientas.

Dentro del subsistema de la vigilancia tecnológica, como parte del sistema general de IE, se recoge la existencia de un panel de "herramientas metodológicas" que permanecen orientadas a distintos tipo de necesidades:

- La ingeniería inversa como es el caso de Xerox Co., con su Competitive Evaluation Lab., que permite el desarrollo de diversos y novedosos sistemas.
- Los sistemas que tienen aplicaciones, y facilidades, para integrar información relevante captada del entorno.

⁵⁸⁰Presentado por la Comisión Europea (COM (95) 688 final).

- Las herramientas del denominado “*scoutismo*” tecnológico.
- El análisis de patentes, como por ejemplo es el caso de Battelle, una empresa dedicada al análisis de innovación y que tiene singularmente una “human centric approach”⁵⁸¹.
- Herramientas metodológicas de análisis como escenarios, previsión tecnológica y sistemas expertos, etc.
- El trabajo con fuentes electrónicas.
- El aprovechamiento de las reuniones y foros electrónicos (sector microelectrónica).
- El análisis de clientes propios o potenciales.
- La gestión del conocimiento con expertos, especialistas, proveedores y el seguimiento de competidores.

A pesar de todo lo expuesto, todo el proceso de inteligencia se basa no únicamente en una capacidad tecnológica, sino, tal y como afirma Leonard M. Fuld, en una dimensión que está más relacionada con la actividad humana: “[...] el marco de un sistema acertado, la inteligencia se estructura en y alrededor de la cultura de cada organización. Es decir los sistemas de inteligencia, a pesar de los usos computarizados que este concepto conjura, son básicamente una edición humana”.

Desde mi punto de vista la inteligencia en general, y como hemos visto, es una función cognitiva que depende en su mayor parte de la labor humana, las máquinas no pueden, por el momento, analizar o interpretar, además la inteligencia tiene singularmente una versión “holística”; Kahaner insiste también en que la inteligencia⁵⁸² “[...] aparece en todos los aspectos, en este caso, del negocio, no queda relegada a una División o Unidad”.

⁵⁸¹Recurso en red, información disponible en esta URL: <http://www.battelle.org/> .

⁵⁸² En este caso se ceñiría al concepto más particular de “inteligencia competitiva”.

La *vigilancia corporativa* es la observación sistemática y sistematizada de entidades y asuntos que resultan de interés en el entorno de negocio de una corporación. Si estamos considerando una empresa, por ejemplo del sector energético, serán los reguladores de la administración pública u otros actores energéticos o investigadores especializados en energía las entidades informativas de interés (para que esa empresa los ponga en observación en su sistema de vigilancia)⁵⁸³.

Por otro lado, también se deberán monitorizar cualquier acción comercial o noticia difundida en fuentes abiertas relacionadas con el sector. Por tanto, resumimos diciendo que la *vigilancia corporativa* está destinada, específicamente, a conocer qué está pasando en el entorno operativo y estratégico de la empresa (en su área de negocio o actuación respectivamente).

Inicialmente, las empresas y corporaciones, y por qué no los Estados, situaron la *vigilancia corporativa* en la *vigilancia tecnológica*⁵⁸⁴; esta disciplina aparecía entonces muy ligada a procesos de investigación e innovación en tecnologías (como las patentes) y centrada primordialmente en la observación del espacio exterior a la compañía relacionado con el diseño y desarrollo de nuevos componentes tecnológicos⁵⁸⁵.

Actualmente, sin embargo, la *vigilancia* debería conceptualizarse como una "dimensión" a medio camino entre la observación o monitorización de fuentes y la *inteligencia competitiva*, teniendo de manera general un propósito y un alcance corporativo, una de cuyas especializaciones o focos puede ser (tal vez el único en algunas compañías) la vertiente tecnológica.

⁵⁸³ *Op. Cit.* (2008), MONTERO GÓMEZ A.

⁵⁸⁴ J. MORIN (1985), *L'excellence technologique*, Publi Union, París.

⁵⁸⁵ Todavía en 2006, cuando se publica la norma *UNE: 166006 EX-Gestión de la I+D+i: sistema de vigilancia tecnológica*, se la define como "una forma organizada, selectiva y permanente de captar información del exterior sobre tecnología, analizarla y convertirla en conocimiento para tomar decisiones con menor riesgo y poder anticiparse a los cambios".

Este será una de las consideraciones más relevantes que podemos hacer en relación a la IE; en concreto, la vertiente tecnológica será uno de los campos de actuación donde esta disciplina deberá igualmente focalizar el trabajo de sus órganos de obtención y de análisis de información, procurando las necesarias sinergias entre organismos en este campo en concreto. Aquí el sector defensa tiene una especial importancia por la contribución que puede hacer al situarse a la vanguardia industrial de las naciones más desarrolladas.

5.14. Un modelo de toma de decisiones válido: Análisis funcional.

La IE y la toma de decisiones: entre la toma de decisiones en ambientes naturales y el “cheap talk information model”.

Particularmente interesante con el proceso relacionado con la IE es el proceso de toma de decisiones (en relación en concreto a las actividades que desarrolla la estructura de inteligencia propia en beneficio de la organización).

El ciclo de inteligencia “concluye “de manera general con la difusión de la información obtenida y analizada; particularmente en el caso de la IE esto no ocurre así, pues verdaderamente la IE es una disciplina fundamentalmente “ejecutiva”, y sus actividades según hemos deducido en esta tesis no concluyen con la difusión de la información, concluyen con la decisión y su puesta en práctica.

McClure⁵⁸⁶ define la toma de decisiones como la conversión de la información en acción, de manera que el recurso información adquiere un papel imprescindible en este proceso.

Grace Carter et al.⁵⁸⁷ apunta que la toma de decisiones es un proceso en el que una o más personas identifican un problema y entonces diseñan, eligen, implementan y programan una solución.

⁵⁸⁶ MCCLURE, C.R. (1978), The information rich employee and information for decision making: Review and comments. Information Processing and Management, vol. 14, pp.: 382.

Simon⁵⁸⁸ realiza una interesante aportación al señalar que toma de decisiones, y gestión, son términos sinónimos, y que la toma de decisiones en una organización tiene como fronteras los límites de la racionalidad: "La capacidad de la mente humana para formular y resolver problemas complejos es muy pequeña comparada con el tamaño de los problemas por los cuales se requiere una solución en un entorno real [...]".

Finalmente, concluimos esta aproximación con la visión de Mairead Browne al señalar que una " [...] decisión es el punto final de una serie de actividades que son primordialmente de naturaleza cognitiva".

“Un equipo de bomberos recibe una llamada alertando de un fuego de cuatro plantas, al llegar al suceso el comandante de la patrulla inspecciona dicho edificio comenzando por la fachada principal, no observa ni llamas ni fuego pero al revisar la parte posterior ve a través de una ventana, llamas en el sótano, este indica a los bomberos que comiencen a apagar el fuego a partir del primer y segundo piso, a los pocos minutos observa que desde el cuarto piso está saliendo humo, el fuego ha debido extenderse a través de una chimenea, decide entonces pedir ayuda a otra patrulla y ordena a su equipo que cese en el esfuerzo de apagar el fuego y se concentre en ir casa por casa por si alguien se hubiera quedado atrapado. La evacuación finalmente ha sido un éxito, nadie ha sufrido ningún daño pero el edificio está totalmente destruido”.

Es así como comienza el libro: “*Decission making in action, models and methods*”, y este es tipo de problemas a los que el libro está dedicado: Problemas de decisión en ambientes naturales que apenas han sido estudiados (como a los que se enfrenta el gobernante actual en planos como el económico).

⁵⁸⁷ CARTER, Grace M. et al. (1992), Building organizational decision support systems. Santa Mónica: Academic Press, p. 4.

⁵⁸⁸ SIMON, H.A. (1957), Models of man.Social and Rational. New York: John Wiley, p. 198.

En la abundante literatura existente sobre la toma de decisiones, tal y como Orasanu y O'Connolly señalan, podemos encontrar distintos problemas de decisión caracterizados por:

- 1) Una estructura no claramente definida.
- 2) Un contexto en el que la incertidumbre tiene un carácter dinámico y cuyas metas pueden ir cambiando a lo largo del proceso de la decisión.
- 3) Donde es habitual la presión de tiempo.
- 4) Las consecuencias de las decisiones pueden ser de gran trascendencia.
- 5) En los problemas suelen estar implicados varios decisores.
- 6) Han de cumplirse ciertas metas o normas organizacionales.

En estos problemas de decisión el conocimiento y la experiencia de los así llamados decisores juegan un papel fundamental. Considero que esta particularidad es extensible al ámbito de la IE. Nos movemos así pues en un contexto en el que los decisores son expertos en particular por su conocimiento de los instrumentos (y de las fuentes de información relevantes para resolver el problema).

Es posiblemente una función que depende de dos aspectos: la característica de la tarea a realizar, y el conocimiento y la experiencia que el sujeto, en concreto, o la organización, de manera general, tiene de la misma⁵⁸⁹. Estas teorías resumidamente nos presentan situaciones en las que destacan la competencia de los decisores en lugar de su incompetencia, el papel de la situación en el que se desarrolla el problema y las metodologías alternativas, como por ejemplo los métodos etnográficos, para la investigación en este campo.

Uno de los modelos es el "*recognition decision making model*" donde posiblemente prima la rapidez de la decisión, y la experiencia del decisor

⁵⁸⁹ GAMBARA H. (1996), Universidad Autónoma de Madrid, Revista psicotema. Reseña de la obra: "Decision making in action, models and methods" de KLEIN G.A. et al. (1993).

permite encontrar una respuesta "aceptable", no la mejor, para cada problema en concreto; es un modelo que prevalece en muchas ocasiones sobre estrategias analíticas, no considerándolo útil inicialmente para la IE⁵⁹⁰.

Otro modelo utilizable es el desarrollado por AHP⁵⁹¹ que desarrolla, singularmente, un patrón de actuación que adapta las capacidades internas de la organización al ambiente externo (eligiendo para ello una de las mejores alternativas posibles).

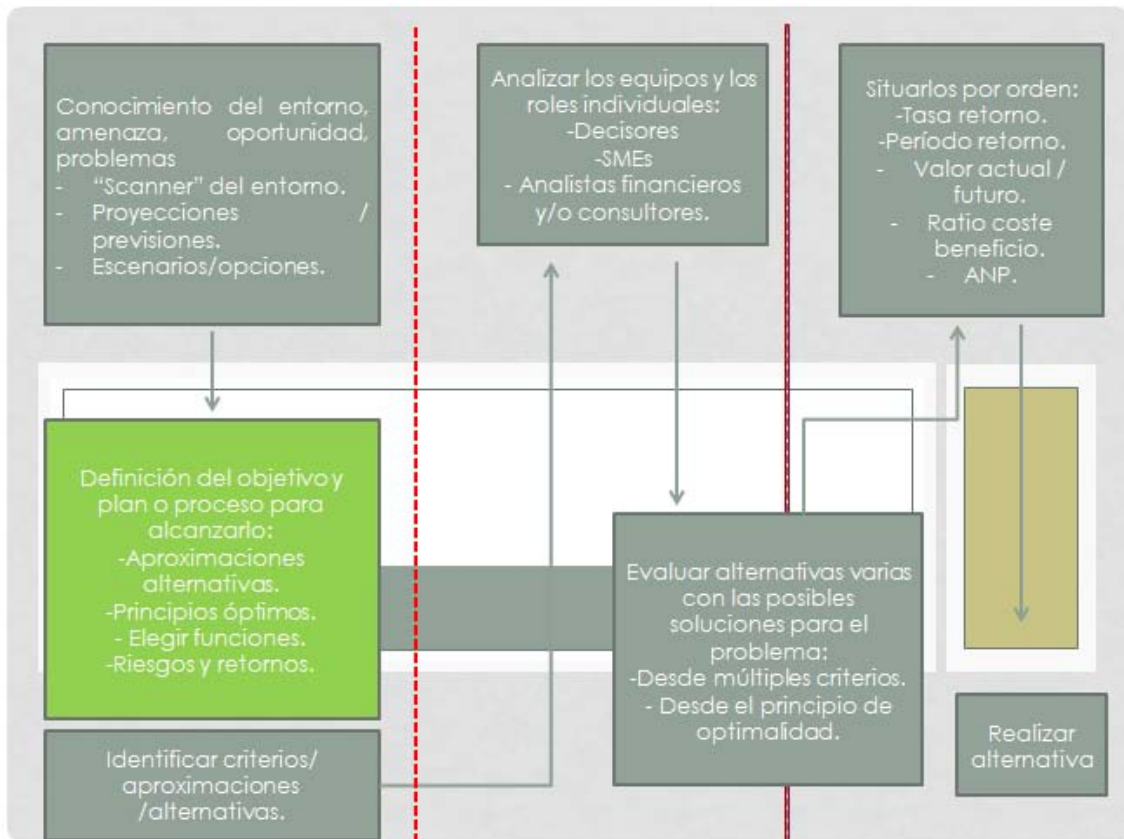
El contexto en el que se desenvolverá la decisión del gobernante será de incertidumbre, con un gran peso de las denominadas "*self-fulfilling*" and "*self-defeating profecies*", y de fragmentación de las actividades del denominado grupo de "*policy planning process*" y de los grupos funcionales (que por actividades o áreas distintas puedan existir).

En este modelo la "aproximación standard" del grupo de planeamiento estratégico es situarse en un entorno así denominado "fijo", y dada la interacción con entorno, inventar una estrategia para poder salvar los intereses propios.

El modelo es muy útil a corto plazo, a largo plazo se considera que lo será en la medida en la que la estrategia pueda adaptarse a la evolución del entorno. Podría ser un esquema válido para la IE si se diera esta condición finalmente.

⁵⁹⁰Recurso en red: [URL: http://www.ise.ncsu.edu/nsf_itr/794B/papers/Klein_1989_AMMSR_RPDM.pdf].

Figura 59

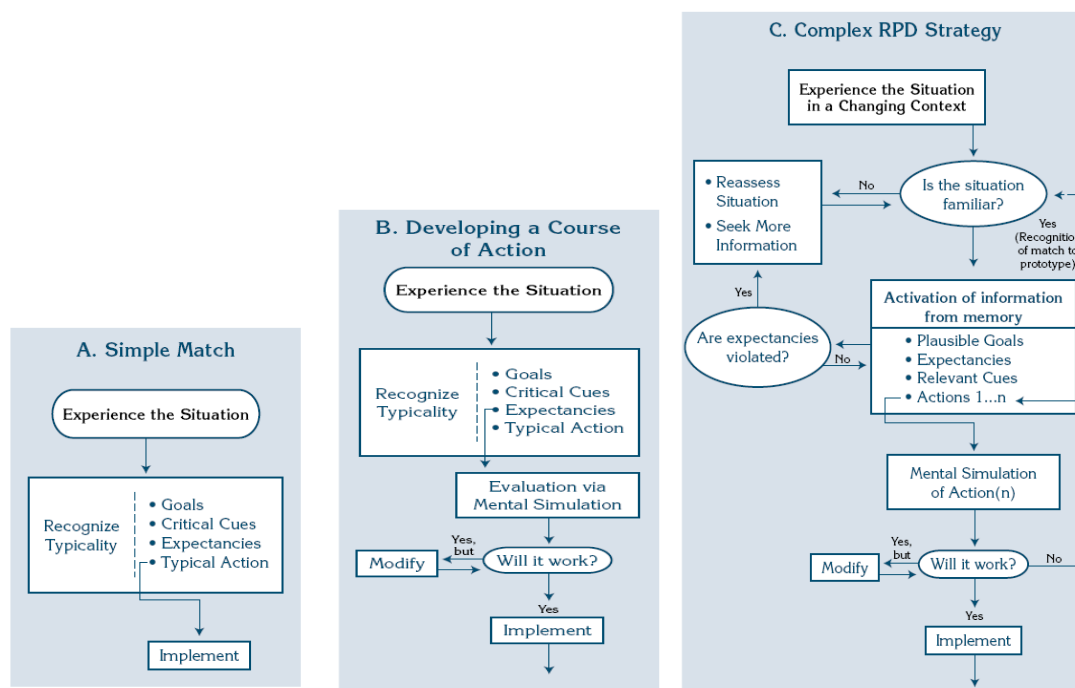


Aproximación a la resolución de problemas. Fuente. Autor.

Así pues, y de manera más general, normalmente decidir implica elegir entre uno o varios criterios relativos a la optimización del resultado, a la minimización/maximización de un criterio o a la posibilidad de actuar con arreglo a unas determinadas restricciones de utilización o empleo.

En relación con este asunto existen estudios que relacionan la "cantidad de información", y el carácter que esta tiene, con la toma de decisiones. Este proceso influye singularmente en todo el proceso de la inteligencia económica; de hecho hemos visto que este proceso de definición de un modelo de IE válido estaba afectado por múltiples factores: la propia organización administrativa estatal, la vertebración empresarial, el grado de desarrollo de la ciencia y la tecnología, el entorno...y la información que se dispone. En este sentido, tanto la superabundancia (como el déficit) de información son circunstancias que harían que nuestro sistema fuera inoperante finalmente.

Figura 60



Tipos de resolución de problemas. Fuente: MCCLURE, C.R. The information rich employee and information for decision making: Review and comments.

En concreto sin haber sido mencionado todavía existe un proceso de transmisión de la inteligencia obtenida a la persona/s encargadas de la toma de decisiones, que puede ser política, de tipo empresarial, financiera..., y que debe elegir la opción estratégica más adecuada con arreglo a la propuesta del *Subject matter expert* (SME) que proporciona el asesoramiento final.

Esta situación tiene que ver en primer lugar con el carácter de la inteligencia utilizada, que es estratégica, y con el carácter del transmitente de la inteligencia, informado y experto, y el receptor, normalmente un decisor de carácter "no informado" (al menos parcialmente...).

Esta situación crea según la hipótesis presentada por de la LSE de manipular esta información. La información puede ser válida pero es modificada por diversos intereses, Crawford y Sobel (1982), estudiaron el proceso ellos demostraron que sólo la inteligencia que "está in depurar" puede ser transmitida "en equilibrio".

Cuando las divergencias no son amplias, el experto puede querer proporcionar información detallada. El problema es que el experto no puede dar más información, porque si eso ocurriera tendría un incentivo para mentir. En concreto este tipo de interacciones son conocidos en el mundo empresarial como juegos de “cheap talk”, y han sido utilizados para estudiar la comunicación en numerosas áreas. En el ámbito de la IE he buscado, sin encontrar, referencias sobre este tema, que considero es importante para determinar la contribución que la IE hace sobre las distintas decisiones de nuestros gobernantes.

En ese sentido, Green y Stokey (2007) estudiaron de manera general la transmisión de información entre dos agentes. Ellos analizaron los beneficios de la mejora de la información que estaba disponible para el experto.

Fischer and Stocken (2001) and Ivanov (2010) estudiaron igualmente la relación entre la información transmitida por los expertos y la comunicación entre dos jugadores. No hubo, sin embargo, en ninguno de estos casos una referencia a la IE.

Una reacción probable del decisor en relación a esta pobre transmisión de información podría ser el intentar adquirir algo de información por sí mismo, además de consultar al experto. Ello podría ser asumido como un fallo de la propia organización que reacciona a un mal funcionamiento de la misma, algo que particularmente podría ocurrir en el ámbito de la IE.

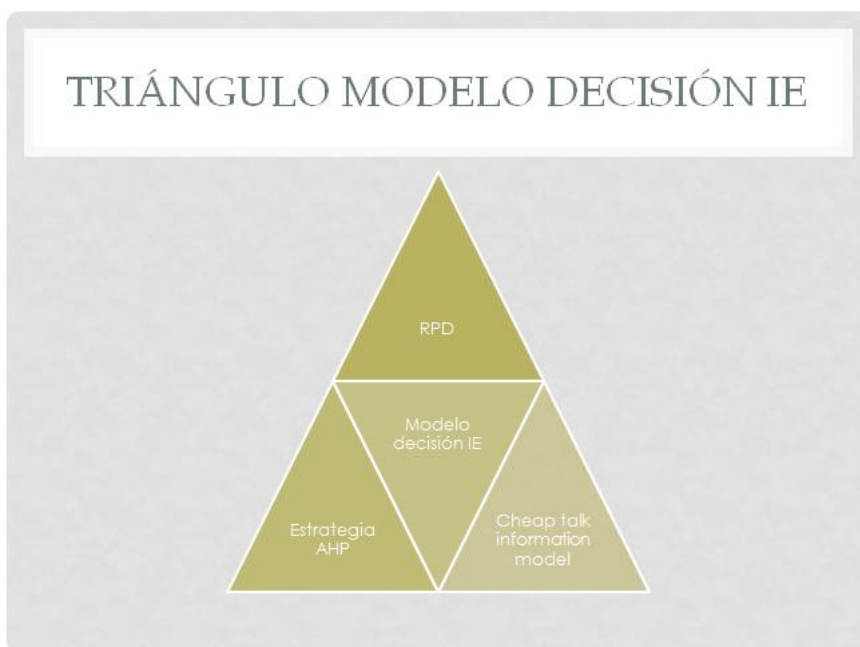
El decisor, singularmente, y según estos autores, debería ser cauteloso a la hora de reaccionar de esta manera, de hecho el solo conocimiento de este hecho podría dañar la comunicación entre los agentes y como resultado, en una amplia gama de entornos, el decisor es preferible que no reaccione de esta manera en esta situación adversa. Así pues el gobernante en materias relacionadas con la IE debe reaccionar en base a los criterios que le planteen los expertos, en situaciones normales.

Para ofrecer un ejemplo de la situación propuesta, podemos proponer una situación en la que un decisor pretenda elegir una acción cualquiera.

Realmente sea cual sea el ámbito y las circunstancias en la que se desarrollará esta situación, la hipótesis de la revelación total no es posible (ya que el experto en cuestión tiene un incentivo a desviar el resultado y plantear un resultado del tipo favorable a sus propios intereses).

Así pues, en el equilibrio informativo, el experto revela información porque considera que esta señal cambiará el sentido de la actuación del decisor, haciendo así la exageración más atractiva.

Figura 61



El triángulo de decisión de IE. Fuente. Autor.

Se considera que singularmente, el proceso de toma de decisiones puede estructurarse en dos grandes grupos, en función de si se utilizan mecanismos y herramientas “racionales” para llevar a cabo este proceso, o si la toma de decisiones opta por el camino de la “intuición”.

Como señalan Ivancevich et al. Aunque el proceso de toma de decisiones es un proceso humano, está envuelto en complejidades y ambigüedades, ya que es usual que el gestor de una organización no sepa, en ocasiones, qué tipo de decisión ha tomado, si es intuitiva, o si por el contrario esta es sistemática.

De manera que si la decisión tomada se corresponde con este último grupo, podríamos asegurar que la decisión adoptada ha tomado un camino estructurado, y por tanto las decisiones serán así más “efectivas”.

En otros casos se diferencian otros tipos de categorías de decisiones, por ejemplo existe una clasificación según la cual las llamadas decisiones de Categoría I son descritas como programables, predecibles, rutinarias y genéricas, mientras, las así llamadas de Categoría II no son programables, pues son novedosas, complejas y únicas.

Así, mientras, las decisiones de Categoría I pueden seguir normas descritas ante problemas perfectamente estructurados, las de Categoría II requieren otro acercamiento diferente, y exigen por parte de los gestores un ejercicio de juicio, creatividad y entendimiento del contexto y consecuencias de las decisiones que se toman.⁵⁹²

⁵⁹² HARRISON, E.F. (1993), *The Managerial Decision Making Process*. Boston: Houghton-Mifflin, 1987. En: BROWNE, Mairead. *Organizational decision making and information*. Norwood: Ablex Publishing, p. 19.

Tabla 3

Tabla. Tipos de decisiones en una organización		
	CATEGORÍA I	CATEGORÍA II
Clasificación	Programable, rutinaria, genérica, computacional	No programable, única, con innovación.
Estructura	Procesal, predecible, información bien definida y con criterios de decisión.	Novedosa, desestructuradas, canales de información incompletos, criterios desconocidos.
Estrategia	Dependiente de normas	Dependiente de juicios, creatividad

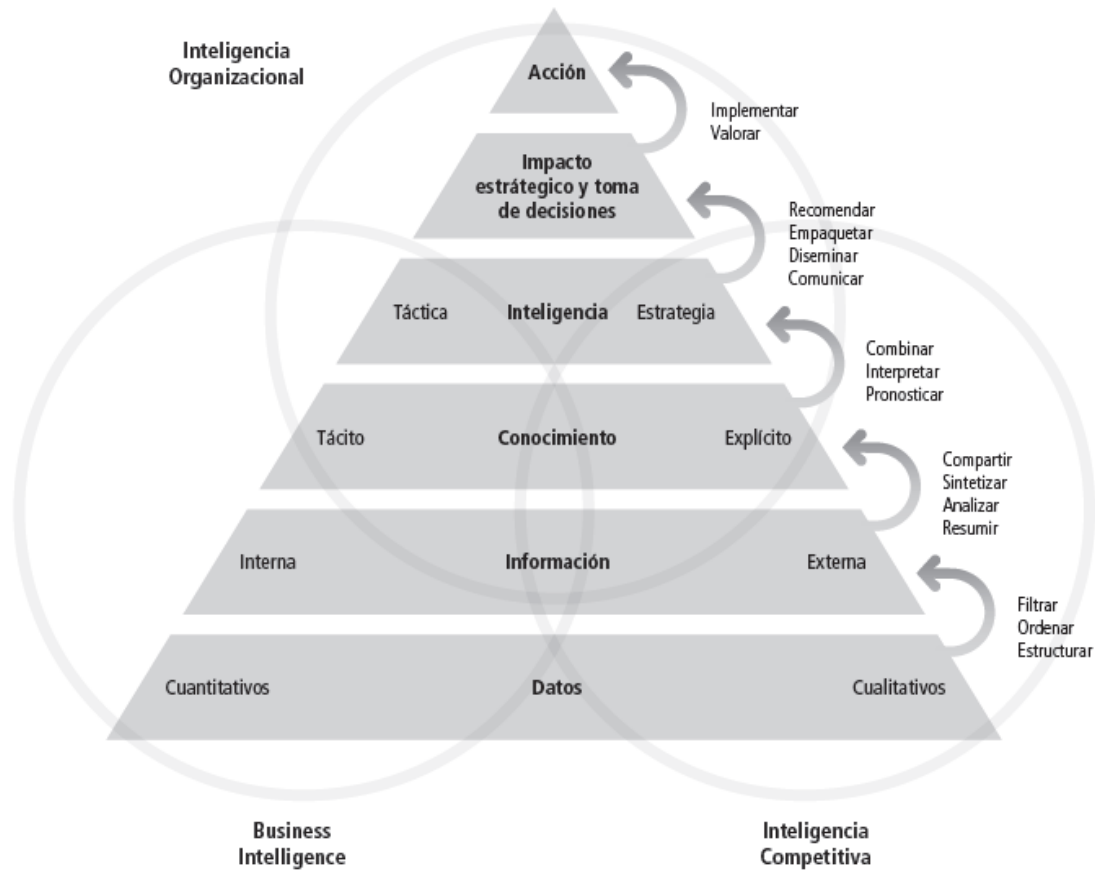
Tipos de decisiones en una organización. Clasificación: Autor.

En la misma orientación inicial que la clasificación anterior, Simon distingue entre decisiones programadas y no programadas. Otras clasificaciones distinguen entre decisión "proactiva" y decisión "reactiva". La primera hace referencia a la decisión que se toma con anticipación a un cambio en el entorno de una organización, mientras la decisión reactiva es la que se adopta como respuesta a esos cambios externos.

Y finalmente, otra clasificación diferenciaría entre las llamadas decisiones intuitivas y decisiones sistemáticas. Corresponde a la toma intuitiva de decisiones el uso de conjeturas o simples estimaciones, para poder decidir entre diferentes alternativas. Mientras la sistemática, será un proceso definido por la elección a través de datos.

En definitiva todas estas teorías nos proporcionan un marco para la decisión que es "no estable" y que depende de numerosas variables, pero que al menos nos permiten situar una referencia para la decisión en base a la información obtenida que se considera es relevante y útil para el ámbito de la IE que se estudia en esta tesis.

Figura 62



Modelos de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva. Fuente: Innovando Vizcaya.

5.15. La IE y las finanzas.

Ya hemos expuesto la existencia del vínculo entre inteligencia y estrategia, si bien la Inteligencia, en un concepto puro, corresponde a la búsqueda de la verdad sobre los acontecimientos, pasados, presentes o futuros, al servir a la toma de decisiones involucra a la estrategia en su más amplia y moderna acepción⁵⁹³.

Las decisiones que se adopten corresponde a ésta última disciplina en el marco de la Política, *alter verbum* las decisiones sobre las sociedades se caracterizan por ser "colectivizadas", concepto politológico que según Sartori , "[...]significa que se toman por el resto de la sociedad", la cual ha depositado su confianza en la dirigencia, al menos en un sistema democrático.

Y, ¿a qué nos conduce esta idea fuerza?... A incorporar en la decisión, el concurso necesario de la Inteligencia, bajo la interpretación axiológica que se deriva de la ética social o, mejor dicho, del "ethos cultural" de la sociedad objeto de la decisión. La aplicación sistémica de esta idea considero tiene una especial repercusión en el mundo de las finanzas y de la IE.

El informe Lévy Jouyet insiste en el tema « L'économie de l'immatériel, *La croissance de demain* » (Lévy et al., 2006) en donde la importancia que se le da al capital intangible de la empresa es cada día más importante en la valorización de empresas, y en el posible peso de la economía.

La importancia de lo inmaterial no es óbice para que sea muy difícil valorar objetivamente el peso de lo anterior.

En ese sentido existen hoy en día cerca de 65.000 instrumentos financieros que cubren un 50% de la capitalización bursátil a nivel mundial; en concreto las bases de datos históricas sobre este tema se basan en diferentes "valores históricos de la época analizada". Por ejemplo, la base de datos CRSP (*Center*

⁵⁹³ CACERES G., Inteligencia estratégica Siglo XXI. Aurora Australis, 1 er trimestre Chile, Recurso en red: [URL: <http://www.aainteligencia.cl/wp-content/uploads/2009/11/AA2005.pdf>].

for Research in Security Prices) cubre lo sucedido entre 1925 y 1962, utilizándose las predicciones de este organismo tanto por el mundo académico como por fondos de inversión privados para determinar modelos predictivos, y explicativos, del comportamiento de los mercados y de la actividad económica en general, a nivel mundial.

Etsi quoque, siendo materias interrelacionadas existe una cierta separación entre la IE y las finanzas. Christopher Murphy en su libro: “*Competitive intelligence: gathering, analyzing and putting into work*” dedica dos capítulos al análisis de los estados financieros que afirma tienen un influencia evidente en los resultados empresariales: “en concreto los resultados de los mercados monetarios primarios y secundarios y de materias primas, entre otros [...]”.

Particularmente esta aproximación, y las referencias a la permeabilidad de la información, y de los mercados, en nuestros días, es la que se ha utilizado por muchas empresas (y naciones), en los últimos cuarenta años, precisamente el período histórico donde el crecimiento de la liquidez y de la volatilidad en la “arena” económica ha sido más grande.

Como ejemplo de este tema, hoy en día, existen a nivel mundial una serie de agencias que retransmiten la información de manera casi simultánea a la evolución macroeconómica, de la cual la más paradigmática puede ser la cadena de televisión Bloomberg, donde se puede acceder a la información financiera “en tiempo real”.

El mercado financiero hoy en día está estrechamente “enlazado” e interrelacionado⁵⁹⁴. Por ejemplo, diversas iniciativas de la UE han puesto en marcha aplicaciones como el MiFID, en 2004, que cuenta con la aprobación explícita del Parlamento y de la Comisión, que han permitido cambiar el entorno financiero en la que las instituciones financieras europeas desarrollan sus actividades (permitiendo que estas posean sus propias plataformas para

⁵⁹⁴ MOREIRO, C. (2013), Universidad de Cambridge, ‘*The Legal and Institutional Consequences of the Financial Crisis in Spain*’; ponencia en seminario CELS.

realizar transacciones financieras, optando así a la posibilidad de comercializar sus productos a través de estas).

Algunos autores ven en todo este proceso una causa de la posible crisis institucional que ahora vive la UE. En particular, en 1985, cuando se aprobó el Libro Blanco sobre el Mercado Interior se inició un largo proceso para el establecimiento del mismo a través del Acta única: "El Acta única constituye un buen ejemplo del poder de los capitales privados para influir en las decisiones comunitarias", (Fernández Duran, 1996).

Este continúa afirmando que: "[...] a principios de los años 80 las grandes fuerzas del capital que siempre habían estado tras la construcción europea se organizan y emergen a pecho descubierto a la luz pública, con el fin de relanzar el proyecto europeo, en 1983 se constituye la European Round Table of industrialist, una especie de superpatronal que donde están representadas las principales patronales europeas, y que en 1990 elaboran un documento que se denomina "*Europa 1990. Un programa de acción*", que sirvió de elemento de presión para que la CEE aprobara el Acta única y en que se decía: *sólo una gran industria europea gracias a la economía de escala podrá enfrentarse a la competencia mundial*". Una vieja afirmación de la que quizás amargamente nos acordamos hoy en día.

La coincidencia de orientaciones entre estas recomendaciones y las del conocido Libro Blanco del Mercado interior es bastante ilustrativa, definitivamente también el fomento del mercado interior será una de las orientaciones que deberá tener la IE.⁵⁹⁵

Dejando esta serie de razonamientos, quizás críticos, a parte, lo cierto es que la mejora de la gestión de la información y el conocimiento en el área financiera ha sido exponencial, y la magnitud de la información que se puede manejar en el sector financiero es espeluznante; la inteligencia se ha hecho definitivamente

⁵⁹⁵ ETXERRARETA M. (2006), Una panorámica crítica de la UE: un texto de divulgación. Nómadas Julio- Diciembre. Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España, ISSN 1578 – 6730.

presente en el mundo financiero, además todavía nada ha podido sustituir al análisis y la prospectiva (aunque la intuición también cuenta, tal y como mencionamos con el caso los gurús financieros...).

5.16. Reflexión final sobre los nuevos desafíos de la IE.

5.16.1. Inteligencia de empresa.

En lo que respecta al sector privado, la reflexión de partida que una corporación debe hacerse sobre este tema es si esta se encuentra explotando (con funcionalidad y efectividad) los grandes volúmenes de información que seguro tiene a su disposición para aportar valor añadido a la compañía.

En España, los “primeros” que se están haciendo esa pregunta son los departamentos de seguridad corporativa de las empresas. Este epicentro reflexivo alrededor de la seguridad corporativa no es casual, por la tradicional orientación de esos departamentos hacia la gestión del riesgo y porque, en ese proceso de gestión del riesgo, se han encontrado con “demasiada información que procesar”, y quizás con poca o ninguna capacidad efectiva de hacerlo, algo que creo es extensible (en su medida correcta) a nivel gubernamental, igualmente.

Una vez puesta de manifiesto la necesidad primigenia, la corporación, y el Estado, tienen que determinar sobre qué dimensión de su realidad corporativa podría aplicar un sistema de inteligencia, qué servicios le va a prestar y a quién, qué departamento de la compañía prestará esos servicios (y posiblemente para qué consumidores).

Algunas compañías comienzan su camino en el campo de la inteligencia “monitorizando Internet sobre sus respectivas áreas de negocio”, en una especie de propósito inicial de realizar acciones de vigilancia corporativa, pero enseguida entienden que sin integrar la información obtenida con parte de la información interna para otorgarle sentido propio, están perdiendo potencial y dilapidando recursos.

El paso siguiente es arbitrar un sistema para relacionar toda la información interna, disgregada, fragmentada y por tanto disfuncional para pintar *omnis tabula* de la realidad de la compañía. A menudo los ejecutivos están observando de forma desagregada unas patas, una trompa y una cola, y lo que es peor: decidiendo en consecuencia, sin percatarse nadie de que lo que tienen delante es un "elefante".

En otras ocasiones, las compañías deciden invertir en sistemas de recuperación y almacenamiento masivo de información, sin darse cuenta de que la recogida y el acopio de información lo que produce es más desorientación por *infoxication*⁵⁹⁶ si no se canaliza, estructura y relacionada por medio de capacidades específicas de análisis, tecnológicas y humanas.

En principio, algunas empresas están optando por externalizar servicios (*outsourcing*) en materia de inteligencia, sobre todo contratando vigilancia corporativa pero también suscribiendo servicios de inteligencia competitiva.

A veces lo razonable es combinar, precisamente, la externalización muy especializada, principalmente aquella que puede enfocar sobre multitud de fuentes informativas a las que no accedería normalmente una corporación de negocio, con el desarrollo de una sistemática interna de inteligencia empresarial.

En definitiva, si el Estado-Nación no es capaz de establecer su propio sistema de IE podría tener que externalizarlo, para así, como una corporación cualquiera, garantizar su supervivencia...

5.16.2. La IE y la regulación de normas.

La Inteligencia económica es una rama de las ciencias sociales que tiene como hemos visto una naturaleza transversal (afecta a varias disciplinas), y vertical, en el sentido que incluye diferentes aspectos de las ramas de las ciencias económicas, jurídicas, sociológicas aplicables en diferentes contextos.

⁵⁹⁶ WURMAN R.S. (1990), *Information Anxiety*, Bantam, Nueva York.

Harbulot, autor de un reciente y conocido libro titulado "La máquina de guerra económica", sostiene, con la fuerza de su propia experiencia, que la conquista del conocimiento a través de la obtención de información esencial para diseñar y planificar estrategias y además "es la piedra angular de la defensa y del ataque en esta contienda que pone en jaque la estabilidad de los países".

Realizaremos, en primer lugar, una aproximación jurídica a los asuntos de inteligencia en general, para luego diferenciar y estudiar los relativos a la IE; me centraré en concreto en este análisis en estudiar las particularidades del Reino Unido y Francia en relación a este tema (por el desarrollo económico de estas naciones, y el paralelo avance que tienen en los asuntos de inteligencia, y en concreto sobre la disciplina de IE).

En primer lugar, es necesario hacer una reflexión sobre el papel de la inteligencia, en general, en defensa de los intereses esenciales del Estado, ¿En qué medida puede una nación proteger sus intereses económicos o políticos estratégicos respetando al mismo tiempo la libertad de la economía de mercado, los derechos y libertades individuales y respetando los Tratados internacionales que ha suscrito?

Se trata de un dilema real, por cuanto la actividad de inteligencia requiere en primer lugar y buena medida del *secreto*. La mayoría de las orientaciones teóricas actuales sobre la disciplina coinciden, siguiendo la estela del considerado padre de la inteligencia estratégica Sherman Kent⁵⁹⁷, en afirmar que la inteligencia se distingue, por ejemplo del conocimiento, en ser un procedimiento cuya naturaleza reside en el manejo de información secreta ("*secret information secretly acquired*")⁵⁹⁸. No es lo mismo pues la inteligencia que el mero conocimiento económico.

⁵⁹⁷ S. KENT (1966), *Strategic Intelligence for American World Policy*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

⁵⁹⁸ Optan por asociar la característica de secreto a la inteligencia, entre otros autores de referencia: T.F. TROY (1991), "The correct definition of Intelligence", *International Journal of Intelligence and Counterintelligence*, vol. 5, nº 4, pp. 433–454; M. WARNER (2002), "Wanted: A Definition of 'Intelligence'", *Studies in Intelligence*, vol. 46, nº 3; y M.A. ESTEBAN, "Necesidad,

La preservación del secreto oficial, no obstante, no debe impedir el *control*. Dicho control incluye diversos aspectos entre los cuales se sitúa en lugar preferente la *preservación de los derechos y garantías individuales* de sus habitantes ante la actividad de inteligencia.

La *especialización* en materia de inteligencia –condición sine qua nom para garantizar la eficacia – por cuanto ninguna persona ni organismo administrativo puede, con igual eficiencia, desempeñar múltiples funciones de diversa índole- implica una división en las distintas funciones que comprende esta actividad: inteligencia exterior (política y económica), inteligencia militar e inteligencia interior (*Inteligencia de Estado*); inteligencia estratégica nacional y contrainteligencia, inteligencia económica; no sean adjudicadas al mismo órgano u organismo. No sería del todo deseable, con arreglo a esta afirmación, que el organismo que se ocupa funcionalmente de, por ejemplo, adquirir la inteligencia militar nacional, sea el que se ocupe de adquirir la IE necesaria para el Estado (aunque pueda existir una relación entre ellos...).

Posiblemente, entre otras causas, la economía debe su más o menos reciente imbricación en el plano de la inteligencia a la denominada revolución de los asuntos de inteligencia⁵⁹⁹, una derivación conceptual de la homónima revolución producida en el ámbito de la defensa (la RMA, esto es la *Revolution of the Military affairs*).

La inteligencia económica como traducción formal y visible de la inteligencia del Estado, con pretensiones de integración y participación de distintos actores sociales en varias de sus expresiones, tiene vínculos determinantes con la cultura y con la revolución en los asuntos de inteligencia (RIA, en sus siglas en

funcionamiento y misión de un servicio de inteligencia para la seguridad y la defensa", en D. NAVARRO (coord.), Estudios sobre Inteligencia: Fundamentos para la seguridad internacional, Cuadernos de Estrategia, nº 127., Instituto Español de Estudios Estratégicos, Madrid.

⁵⁹⁹ D.G. BARGER (2005), Toward a Revolution in Intelligence Affairs, Technical Report, Rand, p. 242, Santa Monica, California.

inglés). Definitivamente, a su vez y recíprocamente, la RIA se beneficia de una nueva definición de la seguridad y la estrategia como mencionamos anteriormente (Montero, 2008).

El establecimiento de claros y precisos límites del ejercicio de la actividad en el interior del propio país suele constituir otro de los aspectos diferenciadores en materia de inteligencia. La legislación de los países cuyos modelos hemos analizado posee unas características similares en relación a sus sistemas de inteligencia derivada de la creación e institución de los aspectos más importantes de los distintos organismos de inteligencia, a través de normas de carácter público, con carácter general.

La última excepción importante es la relativa al casi legendario Servicio Secreto de Seguridad (Secret Security Service) del Reino Unido, conocido como MI5 en virtud de su pretérito carácter de organismo de contrainteligencia militar, y que ha sucedido a través de la sanción de la Ley del Servicio de Seguridad de 1989 (como presentamos en la parte correspondiente al modelo de IE anglosajón), a través de la cual se regulan cuidadosamente la competencia, dependencia orgánico-funcional y mecanismos de control, del célebre organismo de inteligencia interior y contrainteligencia.

Ello se ha visto ratificado con posterioridad por las enmiendas introducidas en la misma, como consecuencia de la sanción de la Ley de los Servicios de Inteligencia de 1994, y por la Ley del Servicio de Seguridad de 1996, que quizás con discutible criterio otorgó a este organismo de inteligencia, en agregado a sus anteriores funciones, la de actuar en apoyo de la prevención (y detección) de la delincuencia.

Normalmente es cierto que existe una subdivisión funcional en los sistemas de inteligencia de los países, pero también es cierto, que igualmente existen subdivisiones con un criterio fundamentalmente territorial, como sucede en el caso de la competencia de la Dirección de Vigilancia del Territorio de la República Francesa.

Analizando algunos ejemplos al respecto, habremos de referirnos en primer lugar en relación a este país al Decreto N/82-306 del 2 de abril de 1982, sobre creación y fijación de las atribuciones de la dirección general de la seguridad exterior (organismo sucesor del célebre Servicio de Documentación Exterior y Contraespionaje -SDECE), que establece particularmente en su artículo N/2 que:

“La Dirección General de la Seguridad Exterior tiene por misión, en beneficio del Gobierno y en colaboración estrecha con los otros organismos concernientes respectivos, buscar y explotar las informaciones interesantes para la seguridad de Francia, así como detectar y frustrar, *fuera del territorio nacional*, las actividades de espionaje dirigidas contra los intereses franceses, así como prevenir las consecuencias”.

En general, todos los países que hemos estudiado en el texto (Japón, Reino Unido, Francia, Suecia...), se caracterizan por poseer, en materia de inteligencia, *eficaces órganos y sistemas de supervisión y control externos e internos*. El control pues no está reñido con la eficacia.

Como ejemplo, podemos señalar que en fecha relativamente reciente, y siguiendo con nuestro ejemplo, el Reino Unido se ha sumado a la nómina de países que cuentan con órganos de control externo, en este caso parlamentario, de su Sistema de Inteligencia.

La Ley de los Servicios de Inteligencia de 1994 estableció, entre otros controles, una Comisión de Inteligencia y Seguridad de carácter parlamentario, con competencia para “...*examinar los gastos, la administración y la política de: a) el Servicio de Seguridad, b) el Servicio de Inteligencia, y c) GCHQ...*” (Punto 10 (1)).

En definitiva, podríamos concluir que la aproximación de la IE a este asunto debería ser realizada desde una regulación clara, y pública, de las actividades de los organismos implicados en este tema, en general, y desde un punto de vista ético (como afirmamos anteriormente), siguiendo las premisas fundamentales que regulan la actuación de los organismos de Inteligencia que

dependen de la administración del Estado, siendo pues una parte más del sistema de inteligencia nacional.

5.17. Conclusiones.

En definitiva, y como conclusión parcial a todo lo expuesto en este apartado, podemos deducir que la IE como disciplina dentro de las ciencias sociales, nace en el siglo XIX y surge con fuerza en la segunda mitad del XX, debido a la coyuntura histórica originada por el fracaso parcial de los objetivos de las instituciones económicas nacidas a partir de los acuerdos de BW (como señalamos en el Capítulo III) y a las, por entonces, nuevas ideas aportadas por los teóricos de la Nueva Economía Clásica, que de manera general ofrecen una visión de la economía centrada en las expectativas de los agentes económicos, entre otros temas.

La genealogía de la IE es compleja y con diversas ramificaciones en distintos campos, como la macroeconomía, la econométrica, la información, la inteligencia y las nuevas tecnologías entre las que asienta su base conceptual y, que al mismo tiempo, le sirven como herramientas para desarrollar sus cometidos, entre los que se encuentra la creación de conocimiento, de manera general, y la protección del marco de seguridad económica, particularmente.

La consideración más importante que deriva de la existencia de una estructura de IE viene de la mano de su categoría como recurso intangible y como elemento que proporciona una ventaja económica sustancial a su poseedor, pudiendo recurrir dentro de su actividad, por ejemplo, a la determinación del rol que juegan los precios (mediante diferentes herramientas macroeconómicas), al análisis de la innovación y el desarrollo de nuevas ideas (mediante el análisis de patentes), o el estudio de las competencias centrales de la organización, entre otros asuntos.

En ese sentido como veremos la arquitectura de la IE se extiende a diversas ramas económicas: la política fiscal, las finanzas, la inflación... y otras relacionadas con la estrategia, la inteligencia y el derecho.

A lo largo de este Capítulo he profundizado sobre distintos aspectos complementarios que me han permitido terminar de definir el modelo que presento en esta obra; los más relevantes son los que relacionan conocimiento, inteligencia, y sucesivamente, beneficio económico o financiero, con la aplicación de los preceptos definidos en el esquema conceptual de IE que establezco en esta tesis; permitiéndome a su vez establecer una relación directa entre la única estructura político- social que garantiza verdaderamente los derechos económicos de los ciudadanos: El Estado-Nación.

CAPÍTULO VI: Conclusiones.

CAPÍTULO VI

Introducción.

En este Capítulo ofrezco de manera resumida distintas conclusiones sobre lo expuesto a lo largo del estudio, particularmente distintas consideraciones relacionadas con el desarrollo económico a través del conocimiento, las bases del desarrollo de la identidad nacional de IE y la referencia conceptual (económica, jurídica y social) sobre la que se asienta el modelo de IE estudiado.

De manera general, y como ya vimos en el cuerpo de la tesis, la única estructura económica capaz de vertebrar el desarrollo económico y comercial de la sociedad es hoy en día el Estado Nación (en base al concepto de soberanía, la organización, legislación y medios propios mediante políticas hacia el exterior por supuesto, pero hacia el interior también), pudiendo concluir que el papel de la inteligencia económica es clave para asegurar el desarrollo económico nacional en el largo plazo y que constituye una de las ventajas comparativas más importantes en el desarrollo macroeconómico de un país actualmente.

H He dedicado mucho tiempo a analizar el fondo, pero también la forma, en que este sumario final deber ser realizado, en ese sentido creo que como conclusión más relevante de esta tesis cabe reseñar el marco conceptual en el que se desenvuelven las actividades de inteligencia económica, las ramificaciones que derivan de esta y las posibles consecuencias derivadas del establecimiento un sistema de inteligencia económica nacional (en particular en nuestro país: España).

“Homo homini lupus”, decía Plauto (254 a. C. - 184 a. C.) en su obra *Asinaria*, y proseguía “[...] non homo, quom qualis sit non novit”. Bajo esta elocuente afirmación se justifica el razonamiento filosófico que argumenta la necesidad de la existencia del régimen político que garantice la convivencia entre los humanos por un lado, y la supervivencia del individuo por otro; una idea que

definitivamente subyace en las bases de la teoría jurídica y económica que hemos presentado.

Mencionamos en la introducción de esta tesis un concepto de Lenin cuando refería que “la política es economía concentrada [...]” discutiendo la idea de Krugman de que es en última instancia la “mala política” la que enferma a una economía capitalista “sana”.

Alguien tan lejano a estos como el general prusiano Karl von Clausewitz, afirmaba que “la guerra no es simplemente un acto político, sino un verdadero instrumento político, una continuación de la actividad política, una realización de la misma por otros medios [...]”. De la relación entre las afirmaciones anteriores y la de Clausewitz, podríamos en cierto modo, en última instancia, y parafraseando a otros autores de sobra conocidos, definir la *guerra* como la continuación de la *economía*, en su forma *consciente y generalizada por otros medios*, una aproximación un tanto ortodoxa pero que realmente es útil para los fines que pretendemos en este trabajo.

Sin llegar a tratar en esta tesis el origen polemológico de la IE podemos deducir que hoy en día, quizás como siempre ocurrió, el conflicto es esencialmente económico (en sus causas y también en sus medios y herramientas). La IE está directamente relacionada pues con la defensa, y la seguridad, entonces, pero también con la estrategia. En este escenario de confrontación, en este caso económica, y tal y como afirmaban Barney *et al.* (2001) la ventaja competitiva sostenida deriva de los recursos y las capacidades que son valiosas, raras, imperfectamente imitables y no sustituibles. Según Stiglitz la economía se está adaptando siempre a la nueva información, está creando nuevo conocimiento, que “es diseminado, es absorbido y usado a través de la misma economía [...]”. Son pues partes de un mismo sistema conceptual: economía, de la que deriva el conocimiento, y conocimiento que produce, y genera, flujo económico.

De igual manera, tal y como Fojon y Arteaga proponen la prospectiva y la estrategia deben hacer una alusión a nuestros intereses nacionales, entre los cuales, hoy más que nunca, indudablemente, se encuentran el derecho y la

economía, relacionando la actuación interministerial en este y otros temas con la finalidad última de aunar esfuerzos en este demandante campo de actuación. La actuación interministerial, a su vez, siempre esconde en este sentido una consideración relativa a la defensa común de los intereses nacionales. En ese sentido también la IE tiene una relación directa con la seguridad, sin inteligencia económica no hay seguridad, al menos dentro de una concepción holística de esta.

En el plano identitario del Estado Nación esta estrategia es fundamental para la supervivencia del anterior, tal y como Igantieff proponía: "el Estado debe vigilar el mercado como un águila [...]"; es una situación en donde la tradicional distinción entre capital público y privado, o las concepciones clásica, marxista o neoliberal no tienen sentido y en donde lo único que cuenta es la propia supervivencia de la economía y del Estado.

Aunque, parafraseando a Nussbaum, y para aclarar este concepto anteriormente expuesto, realmente nación, regionalización y multilateralidad no son términos excluyentes, son asuntos realmente complementarios verdaderamente. Eso sí, como hemos afirmado, nos vemos envueltos en una nueva modernidad donde el concepto de Estado Nación ha evolucionado; tal y como preconiza De Sousa haciendo compatibles la participación próxima y local con las decisiones que se tomen para una sociedad compleja, donde los efectos posibles de determinadas acciones, o decisiones, tienen una resonancia remota, siendo este quizá el mayor reto al que se enfrenta cualquier concepción de la justicia, del derecho, la economía y la política desde mi punto de vista.

En su origen epistemológico este SIE desarrolla sus actividades conforme a una metodología o un plan a largo plazo, de ahí la relación de este asunto con la prospectiva y con la estrategia (en el entorno funcional que le proporciona el ciclo de inteligencia, que sigue una estructura jerárquica, multidimensional y a la vez multisequencial). Es decir desarrolla sus actividades en múltiples campos (vigilancia, inteligencia, economía, derecho, defensa y seguridad, estrategia, organizaciones regionales, instituciones reguladoras...) que hemos analizado

en esta tesis en diferentes períodos temporales y en diferentes situaciones (pero también en distintos entornos: crisis, crecimiento, estancamiento...).

Habitualmente se ha puesto en valor, sobre todo en el ámbito académico, la información que proporcionan las denominadas fuentes abiertas, en este sistema económico. Haciendo una analogía sobre la información de la que tratan Grossman y Stiglitz, el carácter de esta inteligencia deberá de ser fundamentalmente “secreto”, en el sentido que será costosa su adquisición y cuando se tenga no deberá ser “revelada”, pues perdería su valor, además se deberán recurrir a expertos en el asunto, que mediante la imaginación, y una serie de aproximaciones no convencionales a la resolución de los problemas planteados podrán ayudar a encontrar vías de resolución a las disyuntivas que se nos planteen.

Todo el proceso de generación de IE no concluirá con la difusión de la información; la presentación, y el correcto asesoramiento en la toma de decisiones (con el método de los propuestos que se estime más oportuno), será fundamental para garantizar la utilidad de toda la arquitectura de producción del conocimiento que proponemos.

“En el mundo sólo hay dos clases de linajes...los que tienen y los que no tienen”. D. Quijote de la Mancha.

6.1. Conclusiones finales.

Hemos comenzado esta tesis hablando de derecho y de economía y hemos concluido en el campo de la estrategia y la filosofía. Decía Keynes en los años 30 que “nos hemos metido en un lío colosal después de habernos equivocado en el control de una delicada máquina cuyo funcionamiento no entendemos [...]”; tal y como Krugman propuso una de las soluciones es la reforma financiera, la otra viene de la mano de la relevancia del poder del pensamiento en relación a la economía, en definitiva posiblemente haga falta definir mecanismos, regular instituciones y comportamientos, pero también nos hacen falta conocimiento y nuevas ideas:

“no lograremos la comprensión de lo que necesitamos a menos que estemos dispuestos a pensar claramente nuestros problemas y a seguir esos pensamientos a donde quiera que nos conduzcan [...]”.

Además, tal y como afirma Keegan, en esta confrontación económica actual la voluntad de vencer es decisiva también; esa fortaleza nace del mismo concepto de identidad nacional, que dentro de un concepto de ciudadanía multilateral nos presenta la “solución” de Ferrajoli, y la nuestra, para esta difícil situación: el *Estado de Derecho*, la «única alternativa realista» capaz de enfrentarse a las graves controversias a las que se enfrenta la sociedad de hoy.

Si la política, la economía o el derecho del Estado deben estar totalmente supeditadas al posible bienestar de los ciudadanos no es el objeto de este trabajo, aunque es evidente que la conjunción de las anteriores ayudará al bienestar presente y futuro de los anteriores, sin embargo lo que sí resulta evidente es que la inteligencia económica (como herramienta estratégica multidisciplinar) contribuirá a lograr esos fines.

Una característica del mercado es la omnipresencia de la información, que constituye la verdadera materia prima estratégica en muchos sentidos (desde la identificación de posibles riesgos y amenazas, a la información que acumulan los precios, la identificación de las nuevas áreas de desarrollo empresarial...), y que es a la vez accesible y distribuida. Todo agente económico debe, pues, comprender y ser capaz de predecir (a su nivel) la evolución del mercado, dada la actual e implacable competitividad de éste.

Por este motivo, los desafíos a los que se enfrenta una organización son dos: por un lado, el de recopilar información mediante herramientas especiales, con el fin de contrastarla con otros datos y aprovecharla en el momento oportuno; y por otro, el de proteger los datos estratégicos de los que dispone.

La inteligencia económica es una herramienta de análisis indispensable para enfrentarse a estos desafíos. Su cometido es asegurar la seguridad y la competitividad económica del Estado, y de sus empresas.

Parafraseando a Darwin y a Lo, podríamos decir que la especie que sobrevivirá en el mercado económico mundial no será ni la más “inteligente”, ni la más “fuerte”, sino posiblemente la que mejor se adapte a la evolución del entorno que se anticipa terriblemente competitivo en los años venideros. En este singular escenario la adquisición y gestión del conocimiento (a través de la IE) se anticipa esencial para nuestra “supervivencia”.

Mi primera conclusión tiene pues que ver con el marco de referencia en el que se desarrollan las actividades de inteligencia económica; en relación a la controversia que Herzog plantea sobre el asunto, a pesar de que Drucker afirmaba que sólo existe “una única economía y un único mercado [...]”⁶⁰⁰, realmente tras el análisis realizado corresponde afirmar que quizás “sólo existe una economía, un solo mercado...”, pero también múltiples naciones interrelacionadas de múltiples maneras que intentan preservar sus intereses nacionales, y los de sus ciudadanos (a través, por ejemplo, de la regulación jurídica...).

En un mercado mundial globalizado, dominado por ideas como las la Tercera Revolución Industrial que hemos mencionado, las de Gardner relativas al fracaso de las instituciones que nacieron en BW, y las de Porter relativas a las fuerzas que mueven la economía, e incluso las de Grossman y Stiglitz, en un ámbito más específico, sobre la imposibilidad de la existencia de mercados eficientes (en relación a la información que pueden acumular por ejemplo los precios de los distintos bienes y los servicios), el Estado Nación aparece como el elemento de cohesión política, económica y social en el que se deben desarrollar las actividades (sistemáticas no aleatorias) de IE.

La segunda conclusión tiene relación con la referencia conceptual sobre la que se asientan las actividades de IE, que estimo tiene una base jurídica

⁶⁰⁰Sólo hay una única economía y un único mercado” (Peter F. Drucker, Los seis factores que están transformando el mundo que conocemos, La empresa en la sociedad que viene, 2.002: 22)

fundamental que se apoya como hemos visto en el texto en tres conceptos: el del Estado-Nación; sustentado bajo este la idea de soberanía, del que deriva la idea de seguridad nacional (tal y como Moreiro propone, muy relacionado con la noción de interés nacional); y sucesivamente, la noción de seguridad económica nacional, definida a través del derecho internacional y de las Leyes, y normas, que en cada caso concreto vertebran el sistema institucional nacional de IE (para cada país particularmente).

Según hemos analizado estas estructuras socio-políticas deben orientarse a adaptarse a satisfacer las necesidades de los ciudadanos, para proporcionar a nuestros gobernantes y nuestras empresas, una visión del entorno macroeconómico periférico (al que hoy en día tan quizás "sorprendentemente" se refiere el nuevo, y popular, S.S. el Papa católico Francisco) que sea exacta, oportuna, íntegra, precisa, fiable y útil para los fines para los que esta se espera.

Tal y como Nostrom propugna una es necesaria "[...] una paciente reelaboración de las instituciones que rigen el comportamiento y las relaciones entre individuos en su actividad cotidiana", no tan sólo una mera alteración de las variables macroeconómicas reales...

La tercera conclusión tiene que ver con el funcionamiento y la vertebración de las tres instituciones surgidas tras BW, que se considera no es el más adecuado para una coyuntura económica, política y social como la actual; en este sentido, de lo que no cabe duda, es que es necesario realizar una revisión del papel de estas organizaciones dado que los fines para los que idealmente se crearon (elevación del nivel de vida, crecimiento de producción mundial, utilización óptima de los recursos...) definitivamente no se han logrado.

La visión macroeconómica de todo este proceso puede ser realizada en un entorno marcadamente neoclásico, dominado por visiones del funcionamiento de los mercados en las que participan las "expectativas racionales" de Lucas, moderando las anteriores en el sentido que propone *Lo* relativo a que estas son adaptativas, en donde términos como la psicología evolutiva, el progreso tecnológico, el perfeccionamiento del pensamiento social (e incluso la ecología)

aparecen como factores determinantes en la posible evolución de la economía en el futuro.

Situándonos en el epicentro de una Revolución de los asuntos de inteligencia, y en relación a la manera en que ese proceso deber ser realizado existen dos factores a destacar; en primer lugar la organización de todo este proceso sistemático, la estructuración del sistema de IE, y el segundo es el contenido formal que se le debe dar a toda esta organización.

Así pues, el Estado-Nación se constituye como la única estructura política capaz de vertebrar las actividades de IE necesarias para asegurar la supervivencia del modelo social en el que vivimos actualmente.

En ese sentido, y como una extensión de las teorías de Porter, este, el Estado Nación, aparece como la fuerza, o el interlocutor destacado y único, en el proceso de generación de inteligencia, y que tiene dos vertientes fundamentales: una es exterior y otra interior.

La interior se establece en base a la organización de la administración pública, esta modela sus instituciones para integrar en el SIE a empresas, Universidades, administración exterior e interior, sistemas macroeconómicos, servicios de inteligencia y en donde aparece como determinante la seguridad económica como parte clave de la seguridad nacional.

La exterior (que quizás sea la más importante) está dominada por un entorno anacrónico en un sentido, en el que perviven una serie de instituciones surgidas tras la II Guerra Mundial, y tremendamente nuevo por otro, en el que las organizaciones regionales son capaces de promover el comercio y el desarrollo en un plano temporal entre el corto y el medio plazo, quedándonos la duda si en el largo plazo ese crecimiento es sostenible, y si realmente el apoyo mutuo entre Estados pervive en ese “período” (más allá de los posibles lazos culturales, económicos o sociales, que por ejemplo existían en el siglo XIX o anteriormente).

Finalmente, y como última conclusión, me parece relevante reclamar de nuevo que el conocimiento que poseemos sobre muchas de las cosas que

ocurren en nuestra vida cotidiana es "muy limitado"; se circunscribe en saber el cómo, sin ahondar en el qué o el porqué de muchos de los sucesos que estudiamos: ¿Qué ley define la atracción entre dos objetos? La ley de la gravedad o gravitación universal ¿Por qué dos objetos que tienen masa se atraen?... No creo que haya ningún físico capaz de responder con certeza esta pregunta. De manera similar la misma pregunta puede realizarse en el ámbito de la economía o las relaciones internacionales, ¿Cómo se produce el crecimiento económico? ¿Poseemos una respuesta para esta cuestión? ¿Por qué se produce el crecimiento? Tenemos hipótesis que nos ayudan a encontrar posibles respuestas a este interrogante, teorías que se basan por otro lado en el conocimiento que poseemos de cada situación determinada..., mucha información sí, pero difícil de transformar finalmente en conocimiento.

Me gustaría volver sobre el pensamiento del llamado "The New Old Big Thing in Economics" para concluir esta obra reflexionando sobre una premisa del propio Keynes, y de otros seguidores de este como Skidelsky, según la cual la economía y el derecho son ciencias morales y no naturales, y que el estratega, el economista, y el jurista magistral, para serlo, deben poseer una rara combinación de dones y deben alcanzar un alto nivel en diferentes materias (y combinar talentos que no se suelen encontrar juntos); deben ser matemáticos, historiadores, estadistas y filósofos..., y en algún grado, deben ser previsores y prácticos, y apoyarse en sus trabajos en las herramientas que como la IE, que les permiten avanzar en el difícil camino de construir y generar la *res secundae* de manera ética en beneficio de la sociedad y de los ciudadanos.

Conclusions (Traducción libre).

"In the world there are only two kinds of lineages ... the haves and the have-nots." D. Quixote

Finally, after all the analysis and enumeration data, approaches and theories of economic intelligence corresponds to develop certain conclusions that summarize and present the results of the study carried out here.

I have spent much time analyzing the background, but also the way in which this final summary must be made, in that sense I think the most important conclusion of this thesis is worth noting the conceptual framework in which the economic intelligence activities operate and the ramifications that flow from this (and also the possible consequences of establishing a system of national economic intelligence, especially in our country: Spain).

"Homini Homo lupus," said Plautus (254 a. C. - 184 a.) In his *Asinaria*, and continued "[...] non homo, qualis sit non novit quom". Under this eloquent statement is justified the philosophical reasoning that argues for the existence of the political regime to ensure coexistence between humans on the one hand, and the survival of the individual on the other, an idea that definitely bases underlying legal theory and economically we have presented (which I faithfully reflected in this work on the adaptive expectations theory we have discussed).

We mentioned in the introduction of this thesis a concept referred to Lenin as "politics is concentrated economics [...]" and discussing Krugman's idea that is ultimately the "bad policy" that sicks capitalist economy "healthy".

Someone as distant to them as the Prussian general Karl von Clausewitz stated that "war is not merely a political act but a real political instrument, a continuation of political activity, an embodiment of the same by other means [...]". From the relationship between the above statements and Clausewitz thoughts, could somehow ultimately, to paraphrase other well known authors

define war “as the continuation of the economic conflict, as conscious and generalized by other means”, an approach somewhat unorthodox but really useful for the purposes we seek in this paper. Without going to address in this thesis the origin EI polemological can deduce that today, perhaps as always happened, the conflict is essentially economic (in its causes and in its means and tools).

EI is therefore directly related to defense, and security, then, but also with the strategy. In this scenario of economical confrontation, and as claimed Barney et al. (2001), derive the sustained competitive advantage of the resources and capabilities that are valuable, rare, imperfectly imitable and non-substitutable.

According to Stiglitz the economy is always adapting to new information, is creating new knowledge: "it is spread, it is absorbed and used by the same economy [...]". They are part of the same conceptual system: economy, deriving knowledge, and knowledge that produces, and generates economic flow.

Likewise, as proposing Arteaga Fojon and foresight and strategy should make a reference to our national interests, among which, more than ever, undoubtedly, are the law and the economics, relating the ministerial action in this and other issues with the ultimate aim to join forces in this demanding field of action.

The ministerial action, in turn, always hides in this sense a consideration on the common defense of national interests. In this sense also the IE has a direct relationship to safety, and to security, at least within a holistic conception of this. The level in which the nation state identifies this strategy is crucial to the survival of the former, and as Igantieff proposes: "the State must monitor the market like an eagle [...]", is a situation where the traditional distinction between public and private capital or the market classical conceptions, Marxist or neoliberal does not exist and what matters is the survival of the economy and the state.

Although, to paraphrase Nussbaum, and to clarify this concept above, really nation, regionalization and multilateralism are not exclusive terms are complementary really “truly matters”. Of course, as we have stated, we are

involved in a new modernity in which the concept of the nation state has evolved, as advocated by De Sousa doing next participation and support local decisions taken for a complex society, where the effects potential of certain actions, or decisions, have a remote resonance and this perhaps the greatest challenge facing any conception of justice, law, economics and politics from my point of view.

Originally this "SIE" operates in accordance with a methodology or a long-term relationship, hence the issue with foresight and strategy (in the functional environment that provides the intelligence cycle, which follows a hierarchical structure, while multisequential and multidimensional) and operates in multiple areas (surveillance, intelligence, economics, law, defense and security, strategy, regional organizations, regulatory ...) that we analyzed in this thesis in different time periods and in different situations (but also in different environments: crisis, growth, stagnation ...).

Usually it has been worth, especially in academia, the information provided by the so-called open sources, in this economic system. The nature of this intelligence must be essentially "secret" in the sense that it will be expensive to be "purchased" and when you have should not be disclosed, it will lose its value, and should employ experts in the matter, that through imagination, and a number of unconventional approaches to solve the problems may help to find ways of resolving the dilemmas that we raised.

The whole process of generation of IE will not end with the dissemination of information, the presentation, and the correct advice in decision-making (with the proposed method deemed most appropriate), will be essential to ensure the usefulness of all the production of knowledge architecture we propose.

We have begun this thesis talking about law and economics and concluded in the field of strategy and philosophy. Keynes said in the 30s that "we've gotten into a colossal mess after we were wrong in the control of a delicate machine does not understand [...]"; Krugman proposed as one of the solutions is financial reform, the another comes from the hand of the relevance of the power of thought in relation to the economy, possibly, ultimately we need to define

mechanisms regulating institutions and behavior, but we also need knowledge and new ideas: "we will not understand what we need unless we are willing to think clearly about our problems and to follow those thoughts wherever they lead us [...]".

Furthermore, as Keegan says, in this current economic confrontation the will to win is crucial too; that strength comes from the same concept of national identity, that within a multilateral concept of citizenship presents the "solution", as Ferrajoli states, in this difficult situation: the rule of law, the "only realistic" capable of facing the serious controversies tackled by society today.

Keynes said in the 30s that "we've gotten into a colossal mess after we were wrong in the control of a delicate machine does not understand [...]"; Krugman proposed as one of the solutions is financial reform, the another comes from the hand of the relevance of the power of thought in relation to the economy, possibly ultimately we need to define mechanisms to regulate institutions and behavior, but we also need knowledge and new ideas: "we will not understand what we need unless we are willing to think clearly about our problems and to follow those thoughts wherever they lead us [...]".

If politics, economics and the law of the State must be fully subject to the possible welfare of citizens is not the object of this work, although it is clear that the combination of the above will help the present and future welfare of the above, however what is clear is that the economic intelligence (multidisciplinary strategic tool) will help to achieve finally these ends.

Any operator must therefore understand and be able to predict (at their level) market developments, given the current and relentless competitiveness of it. A feature of the market is the omnipresence of information which constitutes true strategic commodity in many ways (from identification of potential risks and threats to information that accumulate prices, identifying new areas of business development ...), and that is both accessible and distributed. For this reason, the challenges faced by an organization are two: first, we need to collect information with special tools in order to contrast it with other data and take it at the right time, and secondly, to protect strategic data you have.

Competitive intelligence analysis is an essential tool to address these challenges. Its mission is to ensure security and economic competitiveness of the state, and their businesses.

To paraphrase Darwin and Lo could say that the species will survive in the global economic market will not be even more "intelligent" or "stronger", but possibly the best suited to the changing environment anticipated terribly competitive in the incoming years. In this particular scenario the acquisition and management of knowledge (through IE) anticipates to be essential to our "survival".

My first conclusion therefore has to do with the framework within which they develop economic intelligence activities, in relation to the controversy Herzog poses on the matter, although Drucker said that there is only "one economy and only market [...] ", after the analysis actually corresponds to say that perhaps" there is only one economy, one market ... "but also multiple interrelated in multiple ways nations seeking to preserve their national interests and those of its citizens (a through, for example, legal regulation ...).

In a globalized world market, dominated by ideas like the Third Industrial Revolution we have mentioned, the Gardner ideas on the failure of institutions born in BW, and Porter thoughts on the forces driving the economy, and even those of Grossman and Stiglitz, in a more specific area, about the impossibility of the existence of efficient markets (in relation to information that can accumulate for example the prices of various goods and services), the nation state appears as the cohesive element political, economic and social context in which the activities to be developed (systematic non-random) of IE.

The second conclusion is related to the conceptual reference on which to settle IE activities, which I believe has a fundamental legal basis supported as we have seen in the text on three concepts: the nation-state, the idea supported under this of sovereignty, which resulted in the idea of national security (as proposed Moreira, closely related to the notion of national interest) and on, the notion of national economic security, as defined by international law and the

laws, and standards, which in each case structure the national institutional system IE (for each country in particular).

As we analyzed these socio-political structures should aim to adapt to meet the needs of citizens, to provide our rulers and our company's vision peripheral macroeconomic environment (which now so perhaps "surprisingly" means the new, and popular Catholic Pope Francisco) that is accurate, timely, complete, reliable and useful for the purposes for which this is expected. As advocates a necessary Nostrom "[...] one patient reworking of the institutions that govern the behavior and relationships between individuals in their daily activities", not just a mere alteration of real macroeconomic variables...

The third conclusion is related to the functioning and structuring of the three institutions that emerged after BW, which is considered not best suited for an economic, political and social as the present, in this sense, of what is no doubt, is that it is necessary to review the role of these organizations as the purposes for which they were created ideally (rising living standards, world production growth, optimal use of resources ...) definitely have not been achieved. The macro picture of this process can be performed in a neoclassical framework markedly dominated by visions of the functioning of markets involving the so named by Lucas "rational expectations", moderating the above in that it proposes that these are on adaptive, where terms such as evolutionary psychology, technological progress, the development of social thought (and even ecology) appear as determinants in the possible evolution of the economy in the future.

Placing ourselves at the epicenter of a revolution in intelligence affairs, and in relation to the way in which this process should be done we should highlight two factors: first we should organize all this systematic process, structuring IE system and the second step is the formal content should be given to this whole organization.

Thus, the nation-state is established as the only political structure capable of supporting IE activities necessary to ensure the survival of the social model in which we live today.

In that sense, and as an extension of the theories of Porter, it, the nation state, appears as the force, or the leading player in the intelligence generation process and it has two fundamental aspects: one is outdoor and indoor.

The interior is established based on the organization of public administration, this shapes their institutions to integrate in the SAR to companies, universities, external and internal administration, macroeconomic systems, intelligence and where it appears as determining economic security as part key national security.

The outside (which is perhaps the most important) is dominated by a sense anachronistic environment in which a number of institutions dominate the *arena* (while they surprisingly emerged after World War II...), and in another sense it's tremendously competitive; it's a system in which regional organizations are able to promote trade and development in a temporal plane between the short and medium term, the question is whether staying in the long term in that path of growth is sustainable, and whether or not the mutual support between the United survives in that "period" (beyond the possible cultural ties, economic or social, that such existed in the nineteenth century or earlier).

Finally, and as last conclusion, it seems relevant again claim that the knowledge we have about many of the things that happen in our daily lives is "very limited", is limited to know the how, without delving into the how or the why many of the events we study: What law defines the attraction between two objects? The law of gravity or gravitation, Why two objects with mass attract? ... Do not think there is any physical able to answer this question with certainty. Similarly, the same question can be done in the field of economics or international relations, how economic growth occurs? We have an answer to this question why growth occurs? We hypothesized that help us find possible answers to this question, theories based on the other side on the knowledge we have of each particular situation ... a lot of information itself, but difficult to eventually transform into knowledge.

I would go about thinking of the "The New Old Big Thing in Economics" to conclude this work by reflecting on a premise of Keynes himself, and others like

Skidelsky, according to which the economy and law are moral and natural sciences, and the strategist, economist, and jurist masterful to be one, must possess a rare combination of gifts and must achieve a high level in different subjects (and combine talents not often found together) must be mathematicians, historians, statesmen and philosophers ... and to some degree, must be proactive and practical, and rely on their tools work as IE, which allow them to move forward on the difficult road to build and generate the answer to ethically secundae benefit of the society and the citizens.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía inicial (más destacada)

Monografías y tesis

ARROYO GIL (2012), Tesis doctoral: *El orden federal alemán en los albores del siglo XXI; Un estudio jurídico-constitucional del federalismo alemán desde una perspectiva competencial e institucional*, Universidad Autónoma de Madrid, UAM, Madrid.

BAHOUKA-DEBAT A. (2011), Tesis doctoral: *Appropriation et mise en ouvre de l'intelligence et de la securite economique dans le context de la economie congolaise. Une plateforme experimentelle, la direction generale de l'economie*, Coordinador: SILEM A., Conservatoire Nationale des métiers et des arts, Paris, 2011, 19 Janvier, 496 p.

BOUCHET Y. (2006), Tesis doctoral: *Intelligence economique territoriale*, Coordinador: SILEM A IAE de Lyon, Centre de recherche Magellan, Laboratoire EURISTIK, Universite Jean Moulin, Lyon, 17 Octobre, pp.: 70-151.

BULLINGE F. (2002), Tesis doctoral: *Pour une culture de l'information dans les petites et moyennes organisations: un modèle incrémental d'intelligence économique*, Université de Toulon et du Var Décembre, pp.: 25-218.

FAVIER L. (1998), Tesis doctoral: *Recherche et application d'une méthodologie d'analyse de l'information pour l'intelligence économique: Application à un centre technique du secteur de la plasturgie*, Université Lumière Lyon II.

LEVYTSKYI V. (2001), Tesis doctoral: *Economic intelligence on the modern state*, Coordinator: Robert E. Looney, Naval Postgraduate School, Masters on international security and military civil relations, pp.: 48-66.

MORENO DE BARREDA I. (2011), Tesis doctoral: *Essays in applied economic theory*.Coordinator: Gilat Levy, The London School of Economics and Political Science (LSE), 105 p., London.

MOULLIER I. (2011), « *Le ministère de l'Intérieur sous le Consulat et le Premier Empire (1799-1814) Gouverner la France après le 18 brumaire.* » Thèse de doctorat d'Histoire Université Lille III- Charles de Gaulle. Novembre 2004 – 703 Pages tel-00629875, version 1.

YU A. (2001), Tesis doctoral *Facilitating organizational change and innovation: activating intellectual capital with a learning paradigm*, 304 p., The London School of Economics and Political Science, London.

MASSON H. (2001), Tesis doctoral: *Les fondements politiques de l'intelligence économique*, Université Paris Sud XI Faculté Sciences politiques "Jean Monnet à Sceaux Droit- Economie- Gestion Tome 1, pp.: 125-178.

MASSON GUERRA J.L. (2007), Proyecto de tesis, *La generación de la inteligencia competitiva y su impacto en el desempeño de las multinacionales de Barcelona*, UAB, Universidad Autónoma de Barcelona, Bellaterra, 13 de Enero de 2006, pp.: 3-26. URL: [URL: <http://www.selene.uab.es/jmasson/inteligencia.html>].

ONIFADE W. (2009), Tesis doctoral: *A model for information risk management in economic intelligence systems*", Coordinador AJILE S., Université Nancy 2& France, pp.: 9-66.

RUIZ SALDAÑA R. (2011) El itinerario intelectual y político de Luigi Ferrajoli, Instituto Universitario Bartolomé de las Casas, [URL: http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/10016/12523/1/joseroberto_ruiz_tesis.pdf].

Publicaciones en serie

ALAVI M y TIWANA A. (2002), Knowledge integration in virtual teams: the potential role of KMS, Journal of the American association for information Science and technology, nº 53/12, p. 1030.

ANTHONY R.N. (1965), Planning and control systems: a framework for analysis. Boston: Harvard Business School, Citado en CORNELLA, Alfonso. Los recursos de información, p. 107.

AKERLOF G. A. (1970), The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism, Quarterly Journal of Economics 84 (Agosto de 1970): pp.: 488-500.

ATTLEE C R (1942), letter to Churchill, 22 July 1942, Public Record Office, Kew [henceforward PRO]: CAB 104/180.

A.W. BRADELEY, & K.D EWING, *Constitutional & Administrative Law* , pp. 320 y ss.

BLACK F. "Noise" (1986), The Journal of Finance, the Journal of the American Finance Association, Volume 41, Issue 3, p.: 529-543.

BODIN, Jean (1992), Los seis libros de la República. Madrid: Ed. Centro de Estudios Constitucionales, p. 34.

BRZEZINSKI Z. (1998), El Gran Tablero Mundial, La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos; Ed. Paidós, Madrid.

BURDEAU G. (1956), en *L'évolution du droit public. Etudes offertes à Achille Mestre* , Sirey, p. 54 y ss.

CARCASSONNE G. (2008), «Introduction», *Les Petites Affiches* du 14 mai, p. 8.

CHOO C. W; BERGERON, P.; DETLOR, B.; HEATON, L. (2008), Information Culture and Information Use: An exploratory study of three organizations.

Journal of the American Society for Information Science and Technology, v. 59, n° 5, pp.: 792-804.

CHOO C.W. (1996), The Knowing Organization: how organizations use information to construct, meaning, create. Knowledge and Make decisions. International Journal of Information Management, vol. 16, n° 5, pp.: 329-340.

CLARK R. (2004), Intelligence Analysis: a Target-Centric Approach, Washington, CQ. Press, pp.: 13-27: "The Intelligence Process".

CLERC P. (2006), «Intelligence économique en Chine et au Royaume-Uni. Exemples et pratiques », Revue International, 1er Trimestre 2006, n° 218.

CLERC P. (2008), «L'intelligence social nouveau territoire de l'intelligence économique ?», En: DUVAL, Marc-Antoine (dir), Les nouveaux territoires de l'Intelligence Economique. Paris: ACFCI – IFIE Editions, pp.: 101 – 118.

COMAI A. (2009), "El Sistema de Inteligencia Económica de Francia: Una Política Pública". PUZZLE - Revista de Inteligencia Competitiva. Julio-Septiembre 2009, Vol. 6, No. 30, pp.: 15-20, disponible en URL: [http://www.revista-puzzle.com/puzzle_sum_30.html].

DEDIJER S. (1991), "Development and Management by Intelligence: Japan 1857-1990", Institute of Economic RESEACH, School of Economics and Management, Lund University, Working Paper.

FORD D. (2011), Britain's Secret War against Japan, 1937-1945, Stratford Books, ISBN 10: 041551410X.

GIA – GLOBAL INTELLIGENCE ALLIANCE (2006), Intelligence needs analysis. GIA White Paper, n° 3.

HARBULOT CF. C. (2007), « La main invisible des puissances» Paris Ellipses 2007 – 158, Pages Eric Delbecque « L'Europe puissance ou le rêveFrançais» Paris Editions des Syrtes 2006- 285 "Pages-Sur les rapports entre guerre économique et stratégies de puissance".

JOHNSON F.A. (1960), Defence by Committee: The British Committee of Imperial Defence, 1885-1959 (Oxford University Press, London, New York, 1960).

RODRÍGUEZ SALVADOR M. (2011), Aprendizaje de la inteligencia económica y competitiva para la Innovación estratégica futura, Centro de calidad y manufactura, Instituto de Estudios Superiores de Monterrey (ITSEM), Monterrey, México.

Artículos de publicaciones en serie

AYUSO GARCÍA M. D. (2000), Bibliografía, información y conocimiento. Del método bibliográfico a la normalización y evaluación de recursos electrónicos. Hacia la sistematización de las fuentes del conocimiento. En: Homenaje a J. A. Sagredo Fernández. Estudios de bibliografía y fuentes de información. Madrid: Ed. Complutense; UCM, pp. 19-51.

BARNEY J. (1991), Firm resources and sustained competitive advantage, Journal of management 17(1): 99-120.

BARRO R. (1974), "Are Government Bonds Net Wealth?", en el Journal of Political Economy (Vol. 82, No. 6. (Nov. - Dec., 1974), pp. 1095-1117).

BAUMARD F. (1998), "Conceptions françaises et anglo-saxonnes des affrontements économiques", Article publié dans: Pierre Lacoste (Ed.), Le renseignement à la française, Economica, IAE d'Aix en Provence, Paris.

BOSH N. ESPASA M y SORRIBAS P. (2002), Hacienda Pública Española, Revista de Economía pública, 160-(1/2002), Universidad de Barcelona, IEB, Instituto de economía de Barcelona, Barcelona, pp.: 47-76.

BRIOTTI G. (2005), "Economic Reactions to Public Finance Consolidation: a Survey of the Literature", European Central Bank Occasional Paper No. 38, N° Oct.

CABALLERO-ANTHONY, Mely (2005), Regional Security in Southeast Asia: Beyond the ASEAN Way (Singapur: Institute of Southeast Asian Studies), Malaysia.

CANTERBURY E.R. (2003), "Isaac Newton and the Economics Paradigm: Newton, natural law and Adam Smith", en The making of economics, River Edge, New Jersey, World Scientific publishing, 2003, p. 75.

CHAIX N. (1996), "[Economie Et Securite](#)", Fondation pour les etudes de defense p. 222, ISBN: 2911101081

CARRE DE MALBERG R. (1933), *Confrontation de la théorie de la formation du droit par degrés*, Sirey, p. 62.

CARTER G. (1992), M. et al. "Building organizational decision support systems", Santa Mónica: Academic Press, p. 4.

CLARKE R, KRASE S., M. SMATMAN (1994), "Tracking errors, regret and tactical asset allocation", *Journal of portfolio management* 20, pp.: 20-24.

CONDORCET M. (2004), "Outlines of an historical view of the progress of human mind", Londres, J. Johnson, 1795, p. 4-5, trad cast. Bosquejo de un cuadro histórico de los progresos del espíritu humano, Madrid, centro de estudios constitucionales.

COULSON T. (1960), «The first Hundred Years of Research at the Franklin Institute », Editions National Academy of Sciences. New York.

CRAWFORD V. y SOBEL J. (1982): Strategic Information Transmission, *Econometrica*, Vol. 50, No. 6 (Nov., 1982), pp. 1431-1451 Published by: The Econometric Society Stable, [URL: <http://www.jstor.org/stable/>].

D. ROUSSEAU A. VIALA (dir.), *Le droit, de quelle Nature?* Montchrestien, coll. «Grands colloques», 2010, p. 205.

DEBONDT W. y R. THALER (1986), "Does the market overreact?", *Journal of Finance*, 40, pp.: 793-907.

DEVJER S. (2011): citado por Ph; Clerc en « Regards sur l'IE » –N°5 Septembre/Octobre 2004.

DISHMAN P.; Fleisher, C. y Knip, (2003a) Intelligence Scholarship: Chronological and Categorized Bibliography of Key Competitive 1 (1997-present, *Journal of Competitive Intelligence and Management*, 1(1): 13-69.

DISHMAN P.; Fleisher, C. y Knip, (2003b) Intelligence Scholarship: Chronological and Categorized Bibliography of Key Competitive 2 (1990-1996), *Journal of Competitive Intelligence and Management*, 1(2): 11-86.

DISHMAN P.; Fleisher, C. y Knip, (2003c) Intelligence Scholarship: Chronological and Categorized Bibliography of Key Competitive Part 3 (The Earliest Writings -1989), Journal of Competitive Intelligence and Management, 1(3): 10-72.

ERBGUTH W. (1988), "Bundesstaatliche Kompetenzverteilung im Bereich der Gesetzgebung (Aktuelle Entwicklungen und allgemeine Grundlagen)", DVBl., 1.

ESTEBAN M.A. y D. NAVARRO (2004), "Inteligencia para la seguridad y la defensa: el valor de la gestión del conocimiento", Gestión del conocimiento y servicios de inteligencia, Madrid, Universidad Carlos III de Madrid, Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE).

FISCHOFF y SLOVIC (1980), "A little learning confidence in multicue judgment tasks", en R. Nickerson (Ed.), Attention and performance, VIII, Hillsdale, NJ: Erlbaum.

FRIEDMAND M. (1953a): Choice, Chance and the Personal Distribution of Income, Journal of Political Economy, vol. 61 (agosto de 1953): 277-92.

FRIEDMAND M. (1953b); Discusión: A Survey of Contemporary Economics, American Economic Review, vol. 43 (mayo de 53): 445-48.

FRIEDMAND M. (1971): The Dollar Standard: Its Problems and Prospects, Montana Business Quarterly, vol. 9 (primavera 1971): 5-12.

FREIDEN J (1998); GOLDSMITH, R.; TAKACS, S. y HOFACTER, C.), Information as a Product: no Goods, not Services, Marketing Intelligence and Planning, 16(3): 210-220.

FULD L. (2004), Why Strategy needs Competitive Intelligence, Strategy Magazine, (3): 13-15.

GARRISON G. (2009),"Austrian Economics as the Middle Ground: Comment on Loasby", en I. M. Kirzner (comp.), Method Process, and Austrian Economics, pp. 131-138.

GIUSSANI, E. (2008), *Constitutional and Administrative Law*, Thomson-Sweet&Maxwell, London, 2008, pp. 23 y ss.

GREEN J. Y STOKEY N. (2007); *Journal of Economic Theory*, 135(1), pp.: 90-104.

GROSSMAN S. (1976), "On the Efficiency of Competitive Stock Markets Where Traders Have Diverse Information," *Journal of Finance* 32: 573-585.

GROSSMAN S. (1981), "An Introduction to the Theory of Rational Expectations under Asymmetric Information," *Review of Economic Studies* 48: 541-559.

GROSSMAN S. y STIGLITZ (1980), "On the impossibility of informational Efficient Markets", *American Economic Review* 70, pp.: 393-408.

HALL Robert E. (1978), '[Stochastic implications of the life cycle-permanent income hypothesis](#)'. *Journal of Political Economy* 86 (6), pp. 971-87.

HADLAND F. (2008), *Mitos y leyendas de Japón, Satori*, ISBN 9788493619824, 308 p., ISBN: 9788493619824.

HARRISON, E.F. (1993), *The Managerial Decision Making Process*. Boston: Houghton-Mifflin", 1987. En: BROWNE, Mairead. *Organizational decision making and information*. Norwood: Ablex Publishing, p. 19.

HERZOG J.O. (2008), Using economic intelligence to achieve regional security objectives, *International Journal of Intelligence and Counterintelligence*, N° 21, pp.: 302–313.

HEINRICHS J. y LIM, J. (2005), Model for organizational knowledge creation and strategic use of information, *Journal of the American Society for Information Science and Technologies*, 56(6): 620-629.

HENDERSON R. (1994); M.I.T. Iain Cockburn, U.B.C. Exploring Firm Effects in Pharmaceutical Research. WP # 3712-94. September, Forthcoming, *Strategic Management Journal*, NY.

HENRY (2005), (trad.): The political testament of Cardinal Richelieu, University of Wisconsin Press, 1964 y Belloc, Hilarie: Richelieu, Ihs Press.

HOBBS T. (1997), Leviatán. O la materia, forma y poder de una república, eclesiástica y civil. México: Fondo de Cultura Económica, pp.: 145-150.

INURRIETA A. (2012), Diario Cinco Días, Patrón económico, Ed. digital, Madrid. [URL: http://www.cincodias.com/articulo/opinion/patron-economico/20100412cdscdiopi_7//].

ITAMI H. (1987), Mobilizing invisible assets. Cambridge: Harvard University Press, 1987, pp.: 18-21.

JACKSON J. (2003), "Sovereignty-modern: a new approach to an outdated concept". American Journal of International Law. Vol.97, N° Octubre, No. 4, p. 802.

JAWORSKI B.; M., D. y KOHLI A. (2002), "Generating Competitive Intelligence in Organizations", Journal of Market Focused Management.

JERUSALEM F. W. (1949), "Die Staatsidee des Föderalismus", Recht und Staat, 142-143, Verlag J. C. B. Mohr, (Paul Siebeck), Tübingen, pp. 26 ss. y 54.

KAHNEMAN D., SLOVIC P., TVERSKY, (1982), Judgment under uncertainty: heuristics and biases, Cambridge. UK, Cambridge University Press.

KALDOR M. (1996), "Cosmopolitan versus nationalism: the new divide"? /en/ CAPLAN, Richard; FEFER, John, Europe's new nationalism.States and minorities in conflict, Oxford: Oxford University Press, pp. 42-58.

KREPS D. (1998), "In Honor of Sandy Grossman, Winner of the John Bates Clark Medal", Journal of Economic Perspectives2 (primavera de 1988): 114

KRUGMAN P. (1999), The return of depression economics, en: W&W Norton and Company (Ed.). New York, pp.: 45-159.

KRUGMAN P. (2011), "De vuelta a la economía de la Gran Depresión y la Crisis de 2008". Trad. B. Recamán. Grupo Ed. NORMA, Madrid, 2011, pp.: 180-193.

LAPORTA F. (2005), "Globalización e imperio de la ley. Algunas dudas westfalianas". Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid. No. 9, pp. 181-182.

LO A. (2005), "Reconciling efficient markets with behavioral finance: the adaptative market hypothesis", Journal of investment consulting, 7.2, pp.:21-44.

LUCAS R. (1972), "Expectations and the neutrality of money", Journal of Economic Theory 4 (2): p. 103-124. April, NY.

LUCAS, Javier (de) (1969); Puertas que se cierran. Europa como fortaleza. Barcelona, Ed. Icaria, p. 11.

LUPARELLI MATHIEU M.S. y MONTERO GÓMEZ A., (2011), Inteligencia prospectiva de seguridad económica, Departamento Inteligencia Económica. Thint, Ekonomiaz N.º 76, 1.er cuatrimestre,

LUTWACK E. (1995), artículo sobre "Great powerless days", Times literary supplement, June 16.

MAHAN A., (1783), The Influence of Sea Power upon History, 1660-1783. Little, Brown & Co, New York 1890, Dover Publications, 1987 ISBN:0-486-25509-3.

MARDER A. Old friends, new enemies: the [Royal Navy](#) and the [Imperial Japanese Navy](#) two volumes. [v. 1], Strategic illusions, 1936-1941 by Arthur J. Marder—v. 2, The Pacific war, 1942-1945 by Arthur J. Marder, Mark Jacobsen, and John Horsfield. (1981–1990).

MCCLURE, C.R. (1978), The information rich employee and information for decision making: Review and comments. Information Processing and Management, vol. 14.p. 382.

MIER M.A. (2008), Visiones críticas de la OMC, 60 años del sistema GATT-OMC, Julio Agosto, nº 843, Revista del ICE Instituto de comercio exterior, Madrid, ESPAÑA, pp. 27-43.

MONTERO GÓMEZ A, y MARTIN RAMIREZ (2008), "Inteligencia económica como vector internacional de seguridad", DT 18/2008 , 21/04/2008, disponible en red: [URL: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/dt18-2008].

MARDER A. (1945), Old friends, new enemies: the [Royal Navy](#) and the [Imperial Japanese Navy](#) two volumes. [v. 1]. Strategic illusions, 1936-1941 by Arthur J. Marder—v. 2. The Pacific war, 1942-1945 by Arthur J. Marder, Mark Jacobsen, and John Horsfield. (1981–1990).

MILLAN T y COMAI A. (2001), "Los propósitos de la inteligencia en la empresa: competidora, cooperativa, neutral e individual". En: El profesional de la información, 2001, mayo, v. 10, n. 5, pp. 4-10.

MONTERO GÓMEZ A. y LUPARELLI Mathiew M., (2011), Inteligencia prospectiva de seguridad económica, Departamento de inteligencia económica, Thint, Economiaz, Nº 76, 1 cuatrimestre, Madrid.

[MURASE S.](#) (1976), "[The Most-Favored-Nation Treatment in Japan's Treaty Practice During the Period 1854-1905.](#)" The American Journal of International Law, Vol. 70, No. 2 (Apr., 1976), pp. 273-297.

MURILLO F., MURILLO FERROL, F. (1978), "La nación y el ámbito de la democracia". Sistema, Septiembre de 1978, No. 26, p. 17.

MC INERNEY C. (2002), Knowledge management and the Dynamic nature of knowledge, Journal of the American Society for information exchange and technology, nº 53/12, p. 1009-1019.

MÜNCH I. von: Staatsrecht I. (1999), p. 204; ZIPPELIUS, R.: Allgemeine Staatslehre..., pp. 67 ss.

NAVARRO E. y NAVARRO BONILLA M.A., (2003), "Gestión del conocimiento y servicios de inteligencia: la dimensión estratégica de la información". En: El profesional de la información, 2003, julio-agosto, v. 12, n. 5, pp. 269-281.

NAVARRO BONILLA D. (2008), "El ciclo de inteligencia y sus límites", Cuadernos constitucionales de la cátedra Fadrique Furió Ceriol, Nº 48, Universidad Carlos III de Madrid.

NICHOLSON W. (2007), [Teoría microeconómica: principios básicos y ampliaciones](#) parte 1, Introducción, p 4 y sig., Ed. Mc Graw Hill, New York.

NONAKA I. y TAKEUCHI H. (1995), The Knowledge- creating Company: how Japanese companies create the Dynamics of Innovation, New York: Oxford University Press, Ideas citadas y extraídas en CHOO, C.W. Ibid., p. 329-340.

NOSTROM E. (1997), "A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action", Presidential Address, American Political Science Association, EEUU.

NOSTROM E. (2003), Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons for Experimental Research, Volume VI in the Russell Sage Foundation Series on Trust, Elinor Ostrom and James Walker, Editors, Russell Sage Foundation, EEUU.

ORTEGA Y GASSET J. (1983), "Discurso sobre el Estatuto de Cataluña". (13 de mayo de 1932). /en/ Obras Completas. Tomo XI. Madrid: Alianza Editorial, Revista de Occidente, pp.: 467-468.

ORTEGA Y GASSET J. (1985), Europa y la idea de Nación. (y otros ensayos sobre problemas del hombre contemporáneo). Madrid: Revista de Occidente en Alianza Editorial, p. 51.

PERNICE Ingolf (1998), "Artikel 30 GG (Kompetenzverteilung zwischen Bund und Ländern)", en Dreier, Horst (Ed.), Grundgesetz Kommentar, Tomo II (Artikel 20-82), Mohr Siebeck, Tübingen, 1998, p. 586

POZA LARA C. (2005), Cátedra Jean Monnet, documento de trabajo NEBRIJA 2005/013. Análisis estadístico multivariante por Comunidades Autónomas: diferencias y similitudes. p. 45.

PORTER Michael E. y MILLAR, Victor E. (1985); How information gives you competitive advantage, Harvard Business Review, julio-agosto, p. 149-160.

PORTER M. (1987), "From Competitive Advantage to Corporate Strategy", Harvard Business Review, Mayo-Junio p. 44-59.

PORTER M. (1996), "What is Strategy?", Harvard Business Review, Noviembre-Diciembre: p. 62-78.

RAFFER K. (2004), Las instituciones de Bretton Woods y las crisis monetarias y financieras, Departamento de Economía, Universidad de Viena, Julio-Agosto, Nº 816, ICE, pp.: 113-128.

ROSKILL Stephen (1974), Hankey: Man of Secrets, Vol. III, (London: Collins).

RUELAND J. (2001), "ASEAN and the European Union: A Bumpy Inter-regional Relationship", Center for European Integration Studies, Documento de Trabajo C95.

ANGULO SÁNCHEZ N. (2009), "El derecho al desarrollo en el 60 Aniversario de la declaración universal de los derechos humanos: estado de la cuestión", Nómadas, Revista Crítica de Ciencias Jurídicas y Sociales, C22 (2009-2).

SHAFSAEDIN M. (1998), "How did developed countries industrialize? The history of trade and industrial policy: the cases of great Britain and the USA", 139, UNCTAD discussion papers, United Nations Conference on Trade and development, Naciones Unidas.

SIMPSON G, (2000), "The situation on the International Legal theory Front: The power of rules and the rules of power", EJIL, 11, 2, 2000, pp. 439 y ss; SLAUGHTER, M. (2000), "International Law and international relations", RCADI, 285, pp. 19 y ss.

STIGLITZ J. (2000), "The Contributions of the Economics of Information to Twentieth Century Economics", *The Quarterly Journal of Economics*, 115(4): 1141-1448.

STIGLITZ J. (2003), "Information and the change in the Paradigm in Economics, Part I", *America* 47(2): 6-26.

STETTNER Rupert (1998), "Artikel 70 GG (Gesetzgebung des Bundes und der Länder)", en Dreier, H. (Ed.): *Grundgesetz Kommentar*, tomo II (Artikel 20-82), Mohr Siebeck, Tübingen, 1998, p. 1304;

SODDY F. (1911), *Matter and energy*, Nueva York, H. Holt and Co., 1911, p.10-11.

SPANOS Y. y LIOUKAS, S. (2001), "An examination into the causal logic of rent generation and competitive strategy framework and the resource-based perspective", *Strategic Management Journal*, 22(10): 907-934.

STEPHEN KRAZNER (1999), en: "Globalization and sovereignty", en SMITH, David; SOLINGER, Dorothy J; TOPIK, Steven C. (eds.), *States and sovereignty in the global economy*. London: Routledge: pp. 34 y 49.

STOCKEN P. (2001), "Information Intermediaries and Communication," *Journal of Accounting Research*, 39(1), Número de Junio.

STRICKLAND L. (2002), "Information and the war against terrorism, part V: The business implications", *Bulletin of the American association for science and technology*, N° 28/1, Agosto- Septiembre, P. 18-21.

SWAAK-GOLDMAN O. (1996), "Who defines member's security interest in the WTO, Leiden, *J. Int., L*, 9.

TAPLIN W.L. (1989), "Six General Principles of Intelligence", *International Journal of Intelligence and Counterintelligence*, vol. 3, n° 4, pp. 475-491.

TENA MILLÁN, J. y COMAI, A. (2001), Los propósitos de la inteligencia en la empresa: competidora, cooperativa, neutral e individual. El profesional de la Información, vol. 10, nº 5, p. 5-10.

TENA J. y COMAI, A. (2004), "Competitive Intelligence in Spain: A Situational Appraisal". Journal of competitive Intelligence and Management, 2(3): 45-55.

TENA J. y COMAI, A. (2005), "El desarrollo de la Inteligencia Competitiva en España: Un recorrido Bibliográfico", Revista Puzzle, 16: 4-9.

TEO T. y CHOO, W. (2001), "Assessing the impact of using the Internet for Competitive Intelligence", (39): 67-83.

THIES J. (2004), "El renacimiento de los servicios secretos", Política Exterior, nº 101 (Septiembre-Octubre 2004), pp. 47-58.

TRAMULLAS J. (1997), "Perspectivas en recuperación y explotación de información electrónica: el data mining, Scier: Representación y organización del conocimiento, Nº 3/2, p. 73-85.

TROY T.F. (1991), "The correct definition of Intelligence", International Journal of Intelligence and Counterintelligence, vol. 5, nº 4, pp. 433-454; M. Warner (2002), "Wanted: A Definition of 'Intelligence'", Studies in Intelligence, vol. 46, nº 3; y M.A. Esteban, "Necesidad, funcionamiento y misión de un servicio de inteligencia para la seguridad y la defensa", en D. Navarro (coord.), Estudios sobre Inteligencia: Fundamentos para la seguridad internacional, Cuadernos de Estrategia, nº 127., Instituto Español de Estudios Estratégicos, Madrid.

VALLESPÍN F. (2003), El futuro de la política, Fundación Universitaria Española, Ed. Taurus pensamiento, Madrid, España, p. 93.

VAN STADEN A.; VOLLAARD, H. (2002), "The erosion of state sovereignty: towards a post-territorial World?", En KREIJEN Gerard. (ed.), State, sovereignty and international governance. Oxford: Oxford University Press, pp. 165-166.

VECCHIO Jorge (del) (1914), Los derechos del hombre y el contrato social, Ed. Hijos de Reus, Madrid, Trad. Marina Castaño, España, p.35-36.

YOSHINO M. y LIFSON B. (1986), The Invisible Link: Japan's Sogo Shosha and the Organization of Trade, MIT Press.

VERHOEVEN J. (2000), "Souveanieté and mondialisation:libres propos", en VVAA La mondialisation du droit, París.

WALTZ K. (1990), Theory of international politics, 1978; Waltz, Kenneth: «Realist thought and neo-realist theory», Journal of International Affairs, volumen 44, número 1, pp. 21-37, Spring 1990 y Waltz, Kenneth: «Globalisation and American power», The National Interest, número 5, pp. 46-56, 2000.

ZAPATERO P. (2003), Derecho de comercio internacional global, Madrid.

Legislación (particularmente interesante)

COMITÉ DE DESARROLLO TERRITORIAL (1999), Estrategia Territorial Europea: hacia un desarrollo equilibrado y sostenible del territorio de la UE. Comisión Europea. Disponible en: [URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/pdf/sum_esp_df]. [Consultado: 15 de mayo de 2011]

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2005), Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento europeo y al Comité Económico y Social europeo y al Comité de las Regiones "i2010 – Una sociedad de la información europea para el crecimiento y el empleo". COM (2005) 229 final. Bruselas.

COMISIÓN del CODEX ALIMENTARIUS, REP11, CAC, Programa conjunto FAO / OMS sobre normas alimentarias, Informe del 34º período de sesiones Centro Internacional de Conferencias, Ginebra, Suiza, 4 - 9 de julio de 2011, puntos 96, 97 y 98 y ss.

CONSTITUCION de la República de Francia, de 4 Octubre de 1958, (*Texto resultante, en último lugar, de la ley constitucional de 23 de julio de 2008*).

JEFATURA DEL ESTADO. CORTES GENERALES. Constitución del Reino de España, de [29 de diciembre](#) de [1978](#). BOE núm. 311 de 29/12/1978.

GRUNDGESETZ für die Bundesrepublik Deutschland, [Constitución](#) promulgada el [23 de mayo](#) de [1949](#) para [Alemania Occidental](#), del 23 de mayo de 1949 (Boletín Oficial Federal I, pág. 1) con las 52 revisiones realizadas desde aquella fecha hasta revisión del 28 de agosto de 2006 (Boletín Oficial Federal I, página 2034) (Boletín Oficial Federal III 100-1)

JEFATURA DEL ESTADO, MINISTERIO DE DEFENSA (1996), "Directiva de defensa nacional 01/12", En: Servicio de publicaciones, España, Madrid, 1996.

JEFATURA DEL ESTADO, MINISTERIO DE DEFENSA (2000), "Directiva de defensa nacional 01/12", En: Servicio de publicaciones, España, Madrid, 2000.

JEFATURA DEL ESTADO, MINISTERIO DE DEFENSA (2004), “Directiva de defensa nacional 01/12”, En: Servicio de publicaciones, España, Madrid, 2004.

JEFATURA DEL ESTADO, MINISTERIO DE DEFENSA (2008), “Directiva de defensa nacional 01/12”, En: Servicio de publicaciones, España, Madrid, 2008.

JEFATURA DEL ESTADO, MINISTERIO DE DEFENSA (2012), “Directiva de defensa nacional 01/12”, En: Servicio de publicaciones, España, Madrid, 2012.

JEFATURA DEL ESTADO, MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS, (2012), Orden HAP/583/2012, de 20 de marzo, por la que se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros de 16 de marzo de 2012 [URL: <http://www.boe.es/boe/dias/2012/03/24/pdfs/BOE-A-2012-4093.pdf>].

JEFATURA DEL ESTADO, MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD, (2012), Ley 2/2011 de 04 de Marzo, Boletín oficial del Estado, Recurso disponible en red: [URL: http://www.crue.org/export/sites/Crue/legislacion/documentos/BOE/Ley_economia_sostenible.pdf].

JEFATURA DEL ESTADO. Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible. Disponible en URL: www.boe.es/boe/dias/2011/03/05/pdfs/BOE-A-2011-4117.pdf

JEFATURA DEL ESTADO. Real decreto legislativo de 6/2000 de 23 de Junio. Disponible con información adicional en URL: http://www.cne.es/cne/doc/legislacion/cne75_03.pdf

National Security Act of 1947, (Chapter 343; 61 Stat. 496; approved July 26, 1947), [As Amended Through P.L. 110–53, Enacted August 3, 2007], Recurso en red: [<http://www.intelligence.senate.gov/nsaact1947.pdf>].

REPÚBLICA DE FRANCIA, JEFATURA DEL ESTADO. Estrategia de seguridad económica nacional francesa (Nº 1664, de Junio de 2004), París.

REPUBLICA DE ARGENTINA, MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACION PRODUCTIVA, Programa nacional de vigilancia e inteligencia competitiva, n° 301/10, disponible en URL: [http://www.mincyt.gov.ar/multimedia/archivo/archivos/Resolucion_301_10_VTel_C.pdf].

STATUTES relativos a la estructura del Reino Unido:

Union with Scotland Act 1706

Union with Ireland Act 1800

European Communities Act 1972

Scotland Act 1998 y Governance of Wales Acts 1998 y 2006

Reguladores de los tres órganos del Estado (*Magna Carta 1215* , *Bill of Rights 1689* , *Act of Settlement 1700* , *Parliament Acts 1911 y 1949* , *House of Commons Disqualification Act 1975* , *House of Lords Act 1999* y *Constitutional Reform Act 2005*). 1962, Pub. L, n° 87-794, 76 Stat. 872 (Cod. Scatt. Sect. 19 y 26 V.S.C.); 19 V.S.C. , 1862 (d), 1994

Reguladores de las relaciones entre el Estado y sus ciudadanos [*The Reform Acts (Representation of the People Acts 1832, 1867, 1884, 1911)* , *Police and Criminal Evidence Act 1984* , *Prevention of Terrorism Acts 1975-89 y 2005*, *Terrorism Act 2000*, *Human Rights Act 1998*, *Freedom of Information Act 1998*].

“Estrategia de Seguridad Nacional .Un proyecto compartido” (2013), Gobierno de España. Ministerio de la Presidencia. Recurso en red: [http://www.lamoncloa.gob.es/NR/rdonlyres/5A600DAD-CFEF-45C1-84F0-DF5B06684E26/0/EstrategiaSeguridad_3105.pdf]

Ponencias de congresos

AMAN A. (2013), Conferencia en el Campus Puerta de Toledo de la UC3M, US administrative law, Universidad de Indiana, Madrid.

ASHTON Catherine (2009), “Declaración de intereses al asumir la vicepresidencia de la Comisión Europea”. Bruselas: 2009. [URL: http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/ashton/about/declaration-interest/index_en.html]

Conferencia en la Escuela de Guerra del Ejército francés. Informe del 06 de Abril de 2005, (2005); [URL: <http://www.ege.fr/download/gempluslight.pdf>]

“Comentarios al manifiesto del Partido Comunista”, MARX y ENGELS, disponible en: [URL: http://madrid.cnt.es/principios_tacticas_y_finalidades/concepto_confederal_d].

DRUCKER P. (1994), “*Knowledge Work and Knowledge Society the Social Transformations of this Century*”, Ponencia presentada en Harvard University’s John F. Kennedy School of Government, EEUU, Mayo 4. [URL: http://www.ksg.harvard.edu/ifactory/ksgpress/www/ksg_news/transcripts/drucklec.html]

GONZALEZ MARTÍN, AZNAR MONTESINOS (2010), “La visión como parte de la estrategia”. Conferencia sobre Elementos para la elaboración de una estrategia. XI CEMFAS. CESEDEN. Madrid:

HAYEK F. (1974), “Lecture to the Memory of Alfred Nobel”, Ponencia de recepción del Premio Nobel, Diciembre 11, Estocolmo, Suecia.

HAYEK F. (1981), Nuevos estudios en filosofía, economía, política e historia de las ideas, Buenos Aires, Eudeba.

HAYEK F. (1997), La Fatal Arrogancia - Los errores del socialismo, Hayek sobre Hayek - Un diálogo autobiográfico, 2º edición, Unión Editorial, Madrid, pp.: 171 - 383.

HSIEN LOONG L (2007), Discurso en la conferencia del Día de la ASEAN, Straits Times, 8 de agosto.

EL MABROUKI NABIL, M. (2007), «La pratique de l'intelligence économique dans les grandes entreprises: voyage au coeur d'un système non univoque». En: *XVIème Conférence Internationale de Management Stratégique*. Montréal, 6-9 junio. Disponible en: [URL: <http://strategie-aims.com/events/conferences/7->] Consulta: 30 de junio de 2011].

MOREIRO C. (2013), Universidad de Cambridge, '*The Legal and Institutional Consequences of the Financial Crisis in Spain*'; Reino Unido, Podcast disponible en: [URL: <http://sms.cam.ac.uk/media/1472875>].

PARTIDO POPULAR, Ponencia del XVII Congreso nacional de este partido, disponible en: [URL: <http://17congreso.pp.es/ponencias/3%20PONENCIA%20ECONOMIA.pdf>].

PAUTRAT R. (1995), « *Le Comité pour la compétitivité et la sécurité économique :missions et perspectives*» Actes du Forum Entreprises et Intelligence économique. IHEDN, Palais du Luxembourg, 04 Juillet.

RODENBERG J. (2004), "Establishing a Competitive Intelligence Capability". RodenbergTillmanconsulting&Associates, Ponencia divulgativa presentada por la consultora en Zeist, Holanda, 6 de abril. [URL: <http://www.rodenberg.nl/publications/Establishing%20a%20CIC%20at%20VSB.pdf>]

ROLDAN S, F. (2007), "La inteligencia como nueva respuesta a los retos de seguridad", Ponencia realizada en el marco del EUROFORUM relativa a inteligencia y economía, transcripción escrita, pp.: 1-19, disponible en URL: [www.cni.es].

TORRES BERNARDEZ S. (2007), La Guerra de Irak y el derecho internacional, lección magistral de investidura como Doctor Honoris Causa de la UCIIM, Madrid, 3-2-2006, en BOE UCIIM.

US CONGRESS (1945), Senado, Comité de la Banca y la moneda, Bretton Woods Agreement act, Hearings on H.R. 3314, 79th Congress, 1st Session, Junio 1945, pp.: 14-15.

Libros y documentación

ABRAMOVITZ M. (1956), artículo sobre "Resource and Output Trends in the United States Since 1870", *American economic Review*, May 1956, EEUU.

ACHARD P. Y BERNAT J.P. (1998), *Intelligence économique: mode d'emploi*, Paris : ADBS, cop. 98250 p.250, ISBN:2843650178

ALEXANDROFF A. y SHARMA R. (2005), The national security provision GATT Article XXI, en MCRORY P. et al., (ed.), *The new world trade organization: Legal economy and legal political analysis*, I, N. York.

ALONSO GONZÁLEZ P. (2010), "*Francis Fukuyama y el fin de la historia*", Davinci Continental, S.L. (16 de diciembre de 2010), ISBN: 8492651393

ANSCHÜTZ Gerhard: "Der deutsche Föderalismus in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft", (Mitbericht von Dr. Karl Bilfinger), VVDStRL, Heft 1, 1924, pp. 11 ss.

ARANDE D, y WILLIAMS S., (2002-2003), International adjudication on national security issues, what is the role of the WTO?, *Va. J. Int. L.*, 43

AVILÉS FARRÉ J. (2005), "Las amenazas globales del siglo XXI", *Al servicio del Estado: Inteligencia y contrainteligencia en España*, colección Arbor nº 709, tomo CLXXX, CSIC, Número de Enero, Madrid.

BECK U. (2002), *La sociedad del riesgo: hacia una nueva modernidad*, Ediciones Paidós Ibérica, Madrid, [ISBN 978-84-493-0406-4](https://www.paidós.com/ISBN-978-84-493-0406-4).

BAUMARD P.; BENVENUTI, J.A. (1998), *Compétitivité et systèmes d'information: de l'outil d'analyse au management stratégique*, Paris: Inter Editions. 248 p., ISBN 2225832528.

BELISSA M. (1998), "Fraternité Universelle et intérêt national (1713-1795)", Paris.

BERTACCHINI Y. (2000), *Putting Social Movements in Their Place: Explaining Opposition to Energy Projects in the United States, 2000-2005* (Cambridge Studies in Contentious Politics), p. 280, Cambridge University Press, ISBN-10: 1107650313.

BERKOWITZ y GOODMAN, (2000), *Intelligence in the information age*, Yale University Press, New Have, EEUU, 224 p., ISBN 00300093977.

BERKY R. (1986), *Security and Society, Reflections on law, order and politics*, Londres.

BESSON B; POSSIN, J.C. (2002), *L'audit d'intelligence économique: mettre en place et optimiser un dispositif coordonné d'intelligence collective*, Paris: Dunod, disponible en [URL: <http://www.intelligence-economique.gouv.fr/article-40994.php3>].

BHAGWATI J. (2008): *Termites in the trading system*, Ed. CFR Book, Oxford University Press, 144 p., ISBN 978-0-19-533165-3.

BHALA R (2005), *Modern GATT Law*, Londres, Capít. V, Ídem, *International Trade law, theory and practice*, 2ª Ed., N. York.

BLANCHARD O. (1995), *Macroeconomía*, Ed. Prentice&Hall, 4ª Ed., Pearson Ed. ,703 p., Madrid, ISBN 84-8322-28 BONTHOUS, J. M. , *Intelligence as learning*, *Competitive Intelligence Review*, vol. 6, nº 1, p. 4-149-2.

BONTHOUS J. M. (1995), *Intelligence as learning*, *Competitive Intelligence Review*, vol. 6, nº 1, pp.: 4-14.

BORN H. (2003), *“El control parlamentario sobre el sector de la seguridad: Principios, mecanismos y prácticas”*, IUGM, Instituto Universitario Gutiérrez Mellado, ISBN 8460805052, Madrid.

BOYCE D G (1987), *The Crisis of British Unionism: The Domestic Political Papers of the Second Earl of Selborne, 1885-1922*, (London: The Historians' Press).

BRAUN H.J. (1990), *The german economy in the twentieth century, the germanreich and the federal republic*, Ed. Routledge, ISBN 9780415021012.

BREZINSKI Z. (1998), *El gran tablero mundial - La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos*, Ed.: Paidós, España.

BRIDGES Sir Edward (1944), letter to Churchill, 17 May 1944, PRO: CAB 104/181.

BROWNE R. (1997), "Revisiting national security in an interdependent world: the GATT article XXI defense after Helms Burton", GEO, JL, 86.

CAMPBELL, Sir Gerald (1939), letter to Sir Edward Harding, 20 January, PRO: CAB 21/2467.

CARAYON Bernard (2003), *Intelligence économique, compétitivité et cohésionsociale: rapportau Premier ministre*, Paris: La Documentation française, 2003.

CARRILLO SALCEDO J.A. (coord.): *La criminalización de la barbarie, la Corte penal internacional*, Madrid, 2000.

- *Globalización y orden internacional*, Sevilla, 2004.
- *Soberanía del Estado y Ley internacional*, Madrid, 1969.
- "Droit international et souveraineté des états", RCADI, 257, 1996.

CARTY A. (1991), "Critical international law, Recent trends in theory of the international law, EJIL, 2,2, 1991.

CASCAJO CASTRO J.L. y GARCÍA ÁLVAREZ M.B. (1991), "Constituciones extranjeras contemporáneas", (2ª Ed.), Madrid, p.64.

CASTILLO LOZANO J. (2006), *La verdadera cuestión terrenal, Sobre la ecología de Marx de John Benjamin Foster*, El Búho, Revista Electrónica de la Asociación Andaluza de Filosofía, ISSN 1138-3569.

CATERALL, P. and BRADY C. (forthcoming), 'Cabinet Committees in British Governance', *Public Policy and Administration*.

CHANDLER A. (1954), "*Patterns of railroad finance, 1830-1850*", *Business history review*, 28 de septiembre, pp.: 248-263.

CHATFIELD, Lord (1939a), letter to Inskip, 4 August, PRO: CAB 21/2464.

CHATFIELD Lord (1939b), letter to Inskip, 23 August, PRO: CAB 21/2464.

CLERC P. (2001), « *L'intelligence sociale: Nouveau territoire de l'intelligence économique?* » en «Les nouveaux territoires de l'Intelligence Economique » IFIE EDITIONS ACFCI 2008 P.103.

CHURCHILL W S (1942a), Note on bottom of India Office letter to Churchill, 6 June, PRO: PREM 4/43A/14.

CHURCHILL W S (1942b), Note on bottom of Bridges letter to Churchill, 16 July, PRO: CAB 104/180.

CHURCHILL W S (1943), Minute, 12 February, PRO: CAB 104/181.

CHURCHILL W S (1944), Letter to Dominions Secretary, 3 February, PRO: PREM 4/43A/14.

COT, J.P. y PELLET A. (dir), (1985), *La charte de les nations unies*, Paris-Bruselas.

COTTE M. (2005), *De l'espionnage à la Veille*, Presses Universitaires de Franche Comté. – 294 p. ISBN 2848670908.

CRANBORNE, Lord (1941), letter to Churchill, 18 August, PRO: PREM 4/50/4.

CROZIER A (1997), *The Causes of the Second World War*, (Oxford, Blackwell).

CURTIS L (1945), Comments, National Library of Wales, Aberystwyth, Dr Thomas Jones CH Papers, Class W, vol. 3, doc. 118.

CUSSAC G., LARRIBA B y FERNANDEZ A. (2012), *Inteligencia económica y competitiva: Estrategias legales en las nuevas agendas de seguridad nacional*, Ed. Tirant, 1ª Ed, Madrid, ISBN: 8490045607.

DANIEL Y. (1992), *The Price, the epic, quest for oil, Money and power*, Nueva York, *Simon and Schuster*, pág. 625, (Trad.Cast: La historia del petróleo, Barcelona, Plaza&Janés, 1992), ISBN 1439110123.

DEBELQUE E. y PARDINI G. (2011), « *L'Europe puissance ou le rêve Français* » Paris, Editions des Syrtes 2006 - 285 "*Pages-Sur les rapports entre guerre économique et stratégies de puissance*". version 1 .

DELLA GIUSTA M. (2006), KAMBHAMPATI, U.S., y WADE, R.H., (ed.), *Critical perspectives on globalization*, Londres.

DEVJER S. (1979), «The IQ of the Underdeveloped Countries and the Jones intelligence Doctrine» *Technology and Society* Vol. 1; nº3, New-York, Pergamon Press, pp.: 239-253.

DEVJER S. (2008), citado por Philippe Clerc "*L'intelligence sociale: Nouveauterritoire de l'Intelligence économique ?*" en "Les nouveaux territoires de l'intelligence économique" Editions IFIE ACFCI.

DE VATTEL E. (1836), *Derecho de gentes o principios de la Ley natural, (aplicados a la conducta y negocios de las naciones y de los soberanos*, París.

DIRECTORIO de INTELIGENCIA COMPETITIVA y VIGILANCIA TECNOLÓGICA, (2007), actores especializados en la inteligencia: empresas y organizaciones. EMECOM Ed., 3ª Ed. Junio 2007, Cendanyola del Valles, pp.: 17-42, ISSN 1696-8573.

DIETZE G. (1960), *The Federalist: A Classic on Federalism and Free Government*, John Hopkins Press, Baltimore, 1960, Capítulo 1.

DOI T. (1973), *The Anatomy of Dependence: Exploring an area of the Japanese psyche - feelings of indulgence*, Kodansha International Ltd.

DOMINIONS Office (1942), 27 January, PRO: PREM 4/43A/14.

DRUCKER P. (1993), *La sociedad post capitalista*. Barcelona: Apóstrofe, p. 111. ISBN 8445500538.

DRUCKER, P. (1993), *La empresa en la sociedad que viene: los seis factores que están transformando al mundo que conocemos*, Ed. Empresa activa, Barcelona, ISBN: 8495787431.

EDINGHOFFER R., *Precis de gestion de entreprise*, Ed. ISBN 12091824631.

ELLIOT W Y (1930), 'A Written Constitution for the British Commonwealth', *Political Quarterly*, 1, 1930, pp. 386-409.

ENDSLEY M. R., BOLTE, B. y Jones, D. G. (2003): *Designing for Situation Awareness - An Approach to User-Centered Design*, Taylor & Francis, United States of America.

ETXEBARRÍA M. (2002) Una panorámica crítica de la UE, un texto de divulgación, Julio- Diciembre 2002, Nómadas, Revista de la Universidad Complutense de Madrid, ISSN 15786730, Madrid.

FARIÑAS María José. Globalización, ciudadanía y derechos humanos, *Ed. Dyckinson, 1ª Ed, Colección cuadernos "Bartolomé de las Casas"*, pp.: 16-17.

FAVOREU, Louis Joseph (2001), *La constitucionalización del derecho. Rev. derecho (Valdivia)*, ago. vol.12, no.1, p.31-43. ISSN 0718-0950.

FISCHOFF y SLOVIC (1980): *Advances in Consumer Research Volume 8, Facts and fears: social perception of risk*, NY.

FERNÁNDEZ LIESA C: (1996): "*Los derechos económicos sociales y culturales en el orden internacional*", en VVAA: *Política social internacional y europea*, Madrid.

FOJON E. y ARTEAGA F., (2007), *El planeamiento de la política de defensa y seguridad en España*, IUGM, UNED, 1ª Ed. p: 41-69, 285-395, ISBN 9788460806080.

GADDIS J.L., (2005), *The Cold War: A New History*, Penguin Press (2005). [ISBN 1-59420-062-9](#) (US edition). *The Cold War*, Allen Lane, p. 38-29, [ISBN 0-7139-9912-8](#)

GARCIA GARCIA, José Francisco (2007), *Tres apuntes fundamentales del Federalista a la teoría constitucional moderna*, *Rev. Derecho (Valdivia)*, jul. 2007, vol.20, no.1, p.39-59, ISSN 0718-0950.

GARDNER R., (1980) "*Sterling dollar diplomacy in current perspective*", Columbia University Press, 3rd revised edition, pp.30-423, ISBN: 0231049447.

GARDNER H., (1997), "*Frames of Mind: the Theory of Multiple Intelligence*" en 1983 traduit en français en 1997 sous le titre « *Les formes de l'intelligence* » aux Editions Odile Jacob 476 p.

HABERMAS J. (1987), *Teoría de la acción comunicativa*, Vol. I. Madrid: Taurus, Traducción de Manuel Jiménez Redondo.

HERRERO DE CASTRO R. (2011), Monografías del CESEDEN, nº 115, Evolución del concepto de interés nacional, Cap. I, [URL: http://www.defensa.gob.es/ceseden/Galerias/destacados/publicaciones/monografias/ficheros/115_EVOLUCION_DEL_CONCEPTO_DE_INTERES_NACIONAL.pdf].

L. FERRAJOLI (1999), «*La soberanía en el mundo moderno*», ID., Derechos y garantías. La ley del más débil, pról. de Perfecto Andrés Ibañez, trad. esp. de Perfecto Andrés Ibañez y Andrea Greppi, Ed. Trotta, Madrid, pp.: 138-144.

FERRARI, V. (1989), *Funciones del derecho*, Madrid.

FREEMAN R.E. (1984), *Strategic Management: A Stakeholder Approach* (Pitman Series in Business and Public Policy), 275 p., ISBN 9780521151740.

FORD D. (2006), "*Britain's secret war against Japan*", Ed. Routledge, Book News, Portland, EEUU, p. 258, ISBN: 9780415358460.

FULD L. (2010), "[The Secret Language of Competitive Intelligence: How to See Through & Stay Ahead of Business Disruptions, Distortions, Rumors & Smoke Screens](#)", Ed. DogEar Publishing, p. 326, ISBN: 1608445534

GATES B. (2009), "*Bussiness @ The Speed of thought*", Grand Central Publishing, ISBN 0446912808, 9780446912808.

GIARDINA A. (1998), "*The economic sanctions of the United States against Iran and Lybia and the GATT security exemptions*", en VVAA: Liber amicorum Prof I. Seild- Hohenveldern, La Haya, Londres, Boston.

GILAD B, Business war games, Academy of competitive intelligence, Israel, Recurso en red: [<http://www.giladwargames.com/>]. Business War Games: How Large, Small, and New Companies Can Vastly Improve Their Strategies and Outmaneuver the Competition (2008), Publisher: Career Press; 1 edition, ISBN-10: 1601630301.

GONZALEZ CAMPOS J.D. et al (2003): *Curso de derecho internacional público*, 3ª Ed., revisada, Madrid.

GOODWIN N, NELSON, J; ACKERMAN, F & Weisskopf, T (2009): *Microeconomics in Context*, 2d ed. Sharpe - [ISBN 9780765623010](#).

GROCIO H. (1987), *De jure in belli ac pacis*, Edición del centro de Estudios Constitucionales, traducida anotada y con introducción de P. MARIÑO GÓMEZ, Madrid.

HANKEY Sir Maurice (1927), letter to L Amery, 18 July, PRO: CAB 21/470.

HANKEY Sir Maurice (1929), memorandum, 22 May, PRO: CAB 21/470.

HANKEY Sir Maurice (1930), 'The Association of the Dominions with the Crown', 21 November, PRO: CAB 21/470.

HANKEY Sir Maurice (1936), 'The Higher Aspects of Cabinet Control of the Armed Forces of the Crown', PRO: CAB 21/736.

HANKEY Sir Maurice (1937), letter to C T te Water, 29 May, PRO: CAB 21/472.

HAYEK F. (1939), "*Precios y Producción*". Ed. Unión editorial, 1ª Ed., 1996, Madrid, ISBN: 9788472093003.

HAYEK F. (1978), *Derecho, Legislación y Libertad*, Vol I, Normas y orden, Madrid, Unión Editorial, p.64.

HOFFMAN S, (2006), *Chaos and violence (What globalization, failed States and terrorism mean for US Foreign policy)*, Nueva York.

ISMAY H L (1938), letter to N Chamberlain, 17 September, PRO: CAB 104/123.

ISMAY H L (1939) '*The Machinery of the Committee of Imperial Defence*', *RUSI Journal*, May.

JACKSON J.H., (2002): *Legal problems of international economical relations*, 4ª Ed., St. Paul, MN.

JAGER T. & DAUN A., (2009), *Geheimdienste in Europa: Transformation, Kooperation und Kontrolle*, ISBN 978-3-531-16484-7, Netherlands, 357 p.

JIMÉNEZ MOLLANO F, (2012), *Manual de inteligencia y de contrainteligencia*, Ed. Carlos González de Escalada, Sevilla, 230 p.

HERMAN M. (2001), *Intelligence Services in the Information Age*, Londres, Frank Cass, p. 5.

KAMPPETER W. (1995), Fertilidad nacional, Estado-nación y sistema económico mundial, Nueva Sociedad NRO.137 Mayo-Junio 1995 , pp. 94-119.

KEITH, A B (1942), letter to *The Times*, 3 February.

KENT S. (1966), *Strategic Intelligence for American World Policy*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

KEYNES J.M. (1933), "*National Self sufficiency*", Yale Review, XXII, p. 755.

KENICHI O. (1999), *The Borderless World, rev ed.: Power and Strategy in the Interlinked Economy*, Publisher: Harper Business; Revised edition (May 19), ISBN: 0887309674.

KENT S. (1986), *Strategic intelligence for the american world policy*, Princeton University Press, NJ 1966, Ed. Castellano Pleamar, 4ª Ed, Buenos Aires.

KENNTNER M. (2000), *Justitiabler Föderalismus* (Zur Konzeption föderaler Kompetenzzuweisungen als subjektive Rechtspositionen), Duncker & Humblot, Berlin, 2000, p. 119 y 197

KIRZNER M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press, p.34.

CLAUSEWITZ K.V. (1972), *De La Guerra*, Libro I, capítulo I, apartado 24, Ed. Maldoror, Barcelona, p. 58.

KODAMA M., (2007), *Knowledge Innovation: Strategic Management As Practice*, Ed. Edward Elgar Publishing Ltdp. 256, ISBN-10: 184542929X

KRANZ J (1996), *Reflexions sur la souveraineté*, en VVAA: Theory of international law at the threshold of the 21st century, La Haya.

KRUGMAN P. (2012), *¡Acabad ya con esta crisis!*, Barcelona, Ed. Crítica, p. 245.

KUMMEL R (2011), *The second law of economics, energy, entropy and the origins of wealth* (The Frontiers collection), ISBN: 1441993649

LASKI H (1939), 'The Structure of the War Cabinet', *New Statesman and Nation*, 11 November, pp. 669-71.

De LIZARRAGA L. (2005), Universidad de San Martín de Porres citando a Chiavenato Idalberto: Introducción a La Teoría General Administrativa, Mcgraw-hill (3ª edición).

LIGGIO L. (1999), "The Life and Works of Thomas Jefferson", en *The Locke Luminary* Vol. II, N ° 1 (Summer 1999).

LUHN H.P. (1958), Keyword-in-context index for technical literature. *American Documentation*, 11(4):288–295. ISSN: 0002-8231. (*American Documentation* is the former name of the *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, ISSN: 1532-2882).

LUHN H.P. (1960), "Keyword-in-context index for technical literature", *American Documentation*, 11(4):288–295. ISSN: 0002-8231. (*American Documentation* es el antiguo nombre de *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, ISSN: 1532-2882).

MANSFIELD N. (2000): *Theories of the Self from Freud to Haraway*, Ed.: New York University Press, 198 p.

MARTINET y MARTI (1995), *L'intelligence économique*, p. 248, Ed. Editions Organisation , Paris, ISBN: 2708125117.

MARTINET B. y RIBAUULT, J.M. (1989), *La Veille Technologique, Concurrentielle et Commerciale: Sources, Methodologie, Organization*, París: Les Editions d'Organization, En PALOP, Fernando y VICENTE, José M. Ibid., p. 24.

MACINTYRE S (1986), *The Oxford History of Australia, Vol. 4: 1901-42*, (Melbourne: Oxford University Press).

MXDOUGALD M. (1953), *International law, ower and policy, a contemporary conception*, RCADI, 82, I, 1953.

MACKAY R F (1985), *Balfour: Intellectual Statesman*, (Oxford: Oxford University Press).

[MARSHALL A.](#) (1998), *Principles of Economics*, Book One, Preliminary Survey: [Chapter 3, Economic Generalization or Laws.](#)

MINUTES of meeting with Canadian ministers (1943), 31 August, PRO: PREM 3/366/11.

MORIN E. (2000) «Les Sept savoirs nécessaires à l'éducation du futur » Editions Seuil, 2000 - 122 p.

MORRIS S. ET AL., (1998), Multicultural Japan: Palaeolithic to Postmodern Cambridge University Press; 1 edition (Dec 17 2001), p. 312. ISBN-10: 0521003628

MOREIRO C. (1992), *Banking in Europe after 1992*, Ed. Dartmour Pub Co, ISBN 1855213621.

MOREIRO GÓNZALEZ C. (2007), *Las cláusulas de seguridad nacional*, Ed. Iustel, Madrid, ISBN 9788496717633.

MOREIRO GÓNZALEZ C. (1996), *Paradoja del sistema institucional internacional de protección de los derechos económicos, sociales y culturales*", en VVAA, Política social e internacional europea, Madrid.

MÜNCH, I. von (1984), "*Zuständigkeiten im Bereich der Gesetzgebung*", en Münch, I. von (Red.): *Probleme des Föderalismus* (Deutsch-Jugoslawisches Symposium - Belgrad 1984), C. J. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1985, p. 143.

NEGROPONTE N. (1995), "*El Mundo Digital*", Traducción de Marisa Abdala. Barcelona, Ediciones B, 284 pp.

NEVADO PEÑA, Domingo y LÓPEZ RUIZ, Víctor Raúl (2002), *El capital intelectual: valoración y medición*, Madrid: Prentice Hall, p. 19-24.

NOSTROM E. (2006), [Understanding Knowledge as a Commons: From Theory to Practice](#), Ostrom, Elinor and Hess, Charlotte, Editors, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2006. The American Political Science Review, ISBN-10: 0521405998., 92(1): 1–22.

NUSSBAUM M.C. (2009), "*Patriotismo y cosmopolitismo*", en NUSSBAUM, Martha C. (et. al.) Los límites del patriotismo: Identidad, pertenencia y ciudadanía mundial. Ed. Paidós, pp. 19-20, ISBN 8449306752.

NUSSBAUM M.C. (2012), *Crear capacidades: propuesta para el desarrollo humano* [traducción de Albino Santos Mosquera]. Barcelona, Paidós, [ISBN 9788449309885](https://www.paidós.com/9788449309885).

PAUGAM J. M. (2004), «*L'OMC Victime de la Mondialisation?* », en Ed. RAMSES, Dunod, París.

PAWWEELYN J, (2002), *The nature of WTO Obligations*, J. Monnet, W.P., 1/2002, NYU.

PINON S (2008), «L'effectivité de la *primauté* du droit communautaire sur la Constitution (regard sur la jurisprudence récente du Conseil constitutionnel et du Conseil d'Etat)», *Revue Trimestrielle de Droit Européen*, n° 2-2008, pp. 263-287. Trad. del francés de E. Guillén.

PICZAK C.T. (1999), *The Helms-Burton act; US Foreign policy towards Cuba, the national security exception to the GATT nad the political question doctrine*, U. PITT L, Rev., 61.

PISANI E. (1966), « *Administration de gestion, administration de mission*» RFSP, 6 (2), Avril Juin, p. 315.

POINCAIRE H. (1963), *Ciencia y método*, 3ª ed., Madrid. Espasa Calpe.

POSTIGO J. (2001), "La inteligencia competitiva en España: una encuesta sobre su utilización por parte de las empresas exportadoras", *El Profesional de la Información*, vol. 10, nº 10, pp. 4–11.

PRESTHUS R. (1962), *The organizational Society*, Nueva York, Citado en: MOZZELIS, Nicos P. Organización y burocracia. Barcelona: Ediciones Península, 1991, p. 7.

REQUENA M. y otros, CRUZ BELTRAN J.L. (2010), *Luces y sombras de la seguridad internacional en los albores del siglo XXI*, Tomo II, IUGM, Madrid, ISBN 978-84-608-1074-2, pp.: 17-43.

ROBINSON J.A. y ACEMOGLU D., (2012), *¿Por qué fracasan los países?*. Ediciones Deusto, Madrid, pp.: 45-165, ISBN: 9788423412662.

ROMER P. (1991), "Increasing Returns and New Developments in the Theory of Growth." In *Equilibrium Theory and Applications: Proceedings of the 6th International Symposium in Economic Theory and Econometrics*, edited by William Barnett et al. 1991 y ROMER P.M., The concise Encyclopedia of economics, Economic growth. Growth Cycles", with George Evans and Seppo Honkapohja, American Economic Review, June 1998. "Preferences, Promises, and the Politics of Entitlement" (Individual and Social Responsibility: Child Care, Education, Medical Care, and Long-Term Care in America, Victor R. Fuchs (ed.), Chicago: University of Chicago Press, 1995). "New Goods, Old Theory, and the Welfare Costs of Trade Restrictions," *Journal of Development Economics*, No. 43 (1994), pp. 5–38. "Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit" with George Akerlof (Brookings Papers on Economic Activity 2, William C. Brainard and George L. Perry (eds.), 1993, pp.1–74). "Economic Integration and Endogenous Growth," with Luis Rivera-Batiz (*Quarterly Journal of Economics* CVI, May 1991, pp. 531–55). "Endogenous Technological Change" (Journal of Political Economy, October 1990). "Cake Eating, Chattering and Jumps: Existence Results for Variational Problems" (*Econometrica* 54, July 1986, pp. 897–908).

ROSKILL Stephen (1972), *Hankey: Man of Secrets*, Vol. II, (London: Collins).

ROTHKOPF R. (2005), *Running the World: The Inside Story of the National Security Council and the Architects of American Power*, Public Affairs, 554 p. [ISBN 1-58648-423-0](https://www.amazon.com/dp/1586484230).

ROUSSEAU C. (1948), "L'indépendance de l'état dans l'ordre international", *RCADI*, 73, II.

ROZEK J: "Artikel 70 GG", en Mangoldt / Klein / Starck: *Das Bonner Grundgesetz*, Kommentar, tomo II (*Artikel 20 bis 78*), Verlag Franz Vahlen, München, 4.^a ed. completamente revisada, 2000, p. 2176
ROWAN, C L (1945), letter to Brook, 24 March, PRO: CAB 104/181.

RUBIO MAYORAL J., (2009) *Desarrollo económico y educación. Indicios históricos de las primeras "revoluciones industriales*, UNED, Sevilla, ISSN: 1139-613X, disponible en URL: [http://www.uned.es/educacionXX_1/pdfs/09-02.pdf].

RUGGLES R et al. (1945), *An empirical approach to economic intelligence in WW II*, Journal of the American statistical association, Vol. 42, No. 237 (Mar., 1947), pp.: 72-91.

SAVATER F. (1996), *Ética para Amador*, Ed. Ariel, 144 p., ISBN: 8434453622.

SAMUELSON P.A. (1947), "*Foundations of Economic Analysis*", Harvard University Press, Enlarged ed., 1983, p. 21, [ISBN: 0674313011](#).

SAMUELSON P.A. (1986), Paul A., *Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*, edited by Kate Crowley, (Cambridge, MA: The MIT Press, Volume 5, 1986). p. 295.

SCHMITT C. (1957), *Verfassungslehre*, Duncker&Humblot, Berlin, 3.^a ed. 1928, reimp. pp. 363 ss.

SHOLEMANN H y OHLOFF S. "*Constitutionalization and dispute settlement in the WTO: National security as an issue of competence*", AJIL, 93, 2, 1999.

SIMON H.A. (1957), *Models of man: Social and Rational*. New York: John Wiley, p. 198.

SEN Amartya K.; ANAND, Sudhir & PETER, Fabienne (eds.), (2006) *Public Health, Ethics, and Equity*. Oxford: Oxford University Press.

SCHUMPETER (1939), *Business cycles: A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process*, New York, Mac Graw Hill.

SHERWOOD R. (1948), en *Roosevelt and Hopkins*, refiriéndose a las palabras de Churchill, p. 387.

SIMON H.A. (1960), with [Allen Newell](#) and [J. C. Shaw](#)), "[Elements of a theory of human problem solving](#)", *Psychological Review*, vol. 65, 151-166.

SKIDELSKY, R. (2009), *El regreso de Keynes*, Crítica, 256 p., Barcelona.

SLAUGHTER A. (2000), *Reforming dispute resolution in the world trade organization*, en *International law and International relations*, RCADI, 285.

SMITH A. (1990), "Toward a global culture" /en/ FEATHERSTONE, M. (ed.) *Global culture: Nationalism, globalization and modernity*, London: Sage.

SPENCE M. (2011), "*The next convergence. The future of economic growth in a multispeed world*", (Ed. Picador, Farrar, Straus and Giroux), 1ª Ed., New York, ISBN 1250007704.

SOLOW R. (1957), *Technical change and the aggregate production function*, [The Review of Economics and Statistics](#), pp. 312 y ss., EEUU.

SOUSA SANTOS, Boaventura de Sousa (1998), *La globalización del derecho. Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación*, Universidad Nacional de Colombia - facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos (ILSA), p. 27.

SOYSAL Y. (1996), "Changing citizenship in Europe. Remarks on postnational membership and the national state" /en/ CESARINI, David; FULBROOK, Mary. (eds.). *Citizenship, nationality and migration in Europe*. London: Routledge, pp.: 18-19.

TAYLOR F (1947), "*The principles of scientific management*". Nueva York. W.W. Norton. Págs. 235-236. (Trad. Cast. Principios de la administración científica, Buenos Aires, El Ateneo, Argentina.

TREBILCOCK M. y HOUSE R. (2006), *The Regulation of International Trade*, London and New York: Routledge, 1995. Pp. xii + 510. VERNADSKY V., (2006)

Essays on Geochemistry & the Biosphere, Ed. F. Salisbury, Londres, (recopilación de sus ensayos, publicada en [2006](#)).

[VALLEDOR A., \(2000\), *La Especie Suicida: El Peligroso Rumbo de La Humanidad*, Ed. Díaz de Santos, ISBN 8479784253.](#)

WALTZ E., (1998), *Information Warfare Principles and Operations*, ArtechHouse, [ISBN 089006511X](#).

WALLERSTEIN I (1984), *El moderno sistema mundial II. El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea, 1600-1750*. Madrid: Siglo XXI de España, 1984, pp. 177-178.

WEBER M. (2003), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, pp. 30-75.

WEINBERG, S. (2010): *El sueño de una teoría final. La búsqueda de las leyes fundamentales de la naturaleza*, Crítica, Barcelona.

WILENSKY H. (1967), "*Organizational Intelligence: Knowledge and Policy in Government and Industry*", New York: Basic Books.

WILSON&GILLIGAN (2005) *Strategic Marketing Management Third Edition*, Elsevier, Oxford.

WHISKARD Sir Geoffrey (1941), letter to Cranborne, 18 June, PRO: PREM 4/50/4.

WHITT R.S. (1987), *The politics of procedure, an examination of the GATT dispute settlement panel and the article XXI defense in the context of the US Embargo to Nicaragua*, *Law, & POLY, INT, BUS*, 19.

WURMAN R.S. (1990), *Information Anxiety*, Bantam, Nueva York.

YATES G (1939), letter to Tucker, 3 September, PRO: PREM 1/384.

YIN R. (1994), *Case Study Research: Design and Methods*, Second Edition, Applied Social Research Methods. Series, V. 5, SAGE, Londres.

ZELIKOW P. (1997), *American Economic Intelligence: past practice and future principles*, Intelligence and National Security, vol. 12, nº 1, pp. 164–17.

También B. Berkowitz y A. Goodman (2002), *Best Truth: Intelligence in the Information Age*, Yale University Press, New Haven.

Informes

ARAHUETES P. ISBELL (2005), "Amistades peligrosas y parejas ideales: el Índice Elcano de Oportunidades y Riesgos Estratégicos para la economía española", Documento de Trabajo nº 9, Real Instituto Elcano.

BARGER D.G. (2005), *Toward a Revolution in Intelligence Affairs*, Technical Report, Rand, 242, Santa Monica, California.

FEHRINGER, B., HOHHOF y T. JOHNSON (eds.) (2006), *Informe State of the Art: Competitive Intelligence*, Competitive Intelligence Foundation, Alexandria, Virginia.

Informe sobre Modelos de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva (2010). Agencia de Innovación *Berrikuntza*, DL BI 611-07. BAI Agencia de Innovación, Bilbao, España.

Informe de la "Royal Commonwealth Society", RCS, (1945), *The Political Future of the British Commonwealth and Empire*, 25 May. *Statement Relating to Defence* (1936), Cmd 5107.

Informe de la CIA sobre "El estado del mundo en 2030" (2012), NSC, EEUU. Veanse comentarios de GJELTEN T. (2012), *The World In 2030: Asia Rises, The West Declines*, Recurso en red. [<http://www.npr.org/2012/12/10/166895624/the-world-in-2030-asia-rises-the-west-declines>].

Informe de Consorcio CETISME & Comunidades Europeas (2002), *Inteligencia económica y tecnológica*, Informe oficial, Comunidad de Madrid, Madrid, pp. 62-105, I.S.B.N.: 84-451-2390-4.

JEFATURA DEL ESTADO, MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA (2005), *Informe sobre la Reforma del Servicio Exterior Español*, Comisión para la Reforma Integral del Servicio Exterior, España.

LARREINA S., HERNANDO S., GRISALEÑA D. (2006), Informe, *La evolución de la inteligencia competitiva un estudio de las herramientas cuantitativas*. Departamento Tecnologías del conocimiento, Fundación LEIA CDT, Miñano, Álava.

MINISTERIO DE DEFENSA: Libro BLANCO de la defensa, (2002), publicaciones del Ministerio de defensa, España, pp.: 55-77.

RINALDI S. (2000), *Sharing the knowledge, government private sector partnerships to enhance information security*, USAF, Institute for national Security studies, Colorado Springs, Co.

PALOP F. y VICENTE J. (1999), *Vigilancia competitiva e inteligencia económica, su potencial para la empresa española*, Fundación Cotec para la Innovación, Barcelona.

Informe ESHER, Lord (1904), *Report of the War Office (Reconstitution) Committee*, Cd 1943.

Informe, The 9/11 Commission Report (2004): Final Report of the National Commission on Terrorist Attacks Upon the United States. Executive Summary.

Thint Intelligence (2010): *Inteligencia Política: Económica*, Informe [S], n.º 9, pp. 3-4.

Informe [MARTRE H.](#), [CLERC P.](#), [HARBULOT C.](#) (1994), FRANCE « Intelligence économique et stratégie des entreprises », Commissariat général du plan, Ed.: La Documentation française, Février 1994, 167 p. Recurso en red : [\[http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/074000410/index.shtml\]](http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/074000410/index.shtml)], Consultado en red, Diciembre 2012.

Informe de la Assemblée nationale, Constitution du 4 Octobre 1958, douzieme legislature, Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 9 juin 2004, RAPPORT D'INFORMATION, déposé en application de l'article 146 du Règlement PAR LA COMMISSION DES FINANCES, DE L'ÉCONOMIE GÉNÉRALE ET DU PLAN sur la stratégie de sécurité économique nationale et PRÉSENTÉ PAR M. Bernard CARAYON. Recurso en red: [Recurso en red: [

<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/0740003230/index.shtml>], Consultado en red en Noviembre 2012.

REVEL C. (2013), "Developper une influence normative internationale strategique pour la France", París, Disponible en la URL: [<http://www.portail-ie.fr/articles/read/616>], 101 p.

SUTHERLAND, P. (2005): *El Futuro de la OMC: una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio*, Informe del Consejo Consultivo al Director General de la OMC, Ginebra.

Informe: «Conclusiones», Consejo de Estado, 10 de abril 2008, *Conseil national des Barreaux , R.F.D.A .*, 2008, p. 575.

Informe sobre el comercio mundial de 2011: La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia, (2011), p. 243. Consultado en red: [www.wto.org/spanish/res_s/booksp.../world_trade_report11_s.pdf].

Informe *Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises* assesses regulations affecting domestic firms in 185 economies and ranks the economies in 10 areas of business regulation, such as starting a business, resolving insolvency and trading across borders

Informe del WAR CABINET (1917), *Report for the Year 1917*, Cd 9005.

Informe del WAR CABINET (1918), *Report for the Year 1918*, Cmd 325.

Recursos electrónicos

BOMBILLAR SAENZ, (2011), El sistema Constitucional del Reino Unido, <http://www.ugr.es/~redce/REDCE15/articulos/03FMBombillar.htm#94bis> , Universidad de Granada.

CACERES G., Inteligencia estratégica Siglo XXI. Aurora Australis, 1 er trimestre Chile, Recurso en red: <http://www.aainteligencia.cl/wp-content/uploads/2009/11/AA2005.pdf>

CACERES G., Inteligencia estratégica Siglo XXI. Aurora Australis, 1 er trimestre Chile, Recurso en red: <http://www.aainteligencia.cl/wp-content/uploads/2009/11/AA2005.pdf>

CAÑAVATE A.M., *Sistemas de información en las empresas* [en línea]. "Hipertext.net", núm. 1, 2003, [<Http://www.hipertext>]

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS , Resultados [en línea] del Estudio 2591 del barómetro de Julio de 2012, Madrid. [URL: http://www.cis.es/cis/opencms/ES/11_barometros/indicadores.html], Consulta del 08 Agosto de 2012.

CHOO, C. W. (2001), *Environmental scanning as information seeking and organizational learning*, Information Research, vol. 7, nº 1. Disponible en: <http://informationr.net/ir/7-1/paper112.html> ; Consultado: 20 de Noviembre de 2012.

DIARIO EL PAIS, artículo en línea [http://sociedad.elpais.com/sociedad/2012/03/26/actualidad/1332762326_179566.html]

DÍEZ J.C., (2011), "Au revoire Claudio", Grupo intereconomía, Cinco Días, Recurso en red: [http://blogs.cincodias.com/el_economista_observador/2011/05/au-revoire-juan-claudio.html], Consultado en Mayo 2011.

DURSTELLER J.C., Recurso en red: [<http://www.infovis.net/printMag.php?num=167&lang=11>].

ENSAYO: ¿Cómo realizar un trabajo académico? Documento de la Universidad Carlos III de Madrid, [URL: www.uc3m.es], también disponible en "Comentarios de la *Universidad Pompeu Fabra*", Barcelona, 2012, [URL: http://www.uc3m.es/portal/page/portal/postgrado_mast_doct/doctorados].

ERAUSKIN I. Cincuenta años del modelo de Solow, [<http://paginaspersonales.deusto.es/ineraus/Files/SolowEE.pdf>].

EZQUERRA M. (2012), Diario Cinco Días, Ed. digital, Madrid ¿Cambia una Ley la economía?, [URL: http://www.cincodias.com/articulo/opinion/cambia-ley-economia/20100412cdscdiopi_6].

ETXERRARETA M., Una panorámica crítica de la UE: un texto de divulgación. Nómadas Julio- Diciembre 2006. Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España, ISSN 1578 – 6730.

FRANCKS P., Japan Economic development: Theory and practice, 2ª Ed. [<http://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=cL-vNaojXu4C&oi=fnd&pg=PP1&dq=JAPAN%2BECONOMIC+INTELLIGENCE&ots=OS2bPHFbul&sig=Fk>].

FRANCÉS GÓMEZ, P. (1999), Derecho y las reglas del mercado, Doxa2, p. 3 y ss. [http://213.0.4.19/servlet/SirveObras/12826207572393734198846/cuaderno22/Doxa22_20.pdf].

GIJÓN M. (2012), Artículo disponible en red: [<http://www.elcomercio.es/v/20100310/economia/leche-pascual-gran-perdedor-20100310.html>].

GONZALVO. V "La agencia Europea de defensa", Ed. Ministerio de defensa, publicación e-: www.mde.es

HWEE L.Y. (2008), Singapore Institute of International Affairs. Anuario Asia Pacífico.

INFORME del National Security in the 21st Century: Findings of the Hart-Rudman Commission, Council of foreign relations, Recursodisponible en red [URL: <http://www.cfr.org/terrorism/national-security-21st-century-findings-hart-rudman-commission/p40499>].

KRUGMAN P. (1998), Who is afraid of the euro?, *Columna "The Conscience of a liberal"* , Recurso en línea disponible en URL: [URL: <http://www.web.mit.edu/krugman/www/seignor.html>]

JUILLET A. (2006), Principios y aplicación de la inteligencia económica, [URL: <http://www.intelligence-economique.gouv.fr/IMG/pdf/>].

KRUGMAN P. (2011), *The Euro living dangerously*, 01 de Junio, Recurso en línea disponible en URL: [<http://www.krugman.blogs.nytimes.com/2011/06/01/>]

LI X (2000) "*On Default Correlation: A Copula Function Approach*", NY, Wall Street, Working Paper, [www.riskmetrics.com].

LO A (2004), *The adaptative market hypothesis, market efficiency from a evolutionary perspective*, Massachusetts Institute of technology, Massachusetts, URL: [<http://www.web.mit.edu/alo/www/Papers/JPM2004.pdf>]

MARTRE H. (1994): *Intelligence Économique et stratégie des entreprises*, La Documentation Française. [<http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/074000410/0000.pdf>].

MONTERO GÓMEZ A. y MARTÍN RAMÍREZ J. (2008), *Inteligencia económica como vector internacional de seguridad* (DT) DT N° 18/2008 - 21/04/2008, Real Instituto Elcano, Madrid, disponible en URL: [<http://www.realinstitutoelcano.org>]

JUAREZ R. Tesis doctoral dirigida por RODRÍUEZ PALOP M.E., (2007) Lealtades compartidas, hacia una ciudadanía multilateral, disponible en URL: [http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/10016/4924/1/Tesis_Santiago_Juarez.pdf].

OLÍAS de LIMA GETE B., Universidad Complutense de Madrid, Recurso en red: [http://www.ucm.es/info/eurotheo/diccionario/A/admon_publica.pdf]

PETTIS M. (2012), artículo disponible en red URL: <http://www.mpettis.com/>], Consultado en Noviembre 2012.

PAMPILLON R. (2006), "Tres modelos económicos en la UE"; [http://economy.blogs.ie.edu/archives/2006/06/3_modelos_econo.php].

OSPINA MOSQUERA N., (2005) Tesis doctoral La política comunitaria del cielo único europeo. UC3M, disponible en red: URL [<http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/10016/566/1/Tesis%20de%20norma%202.pdf>]

PREGUNTA con solicitud de respuesta escrita a la Comisión Artículo 117 del Reglamento Sven Giegold (Verts/ALE), 2011, Asunto: Reforma de la Fundación de las Normas Internacionales de Información Financiera, Comision Europea, DO C 128 E de 03/05/2012, disponible en: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+WQ+P-2011-006463+0+DOC+XML+V0//Es>

Revista Libertas VI: 11 (Octubre 1989) Instituto Universitario ESEADE [<http://www.eseade.edu.ar>].

Revista vasca de economía. "Prospectiva y construcción de futuro", Nº 76, Economiaz, recurso disponible en red: [http://www1.euskadi.net/ekonomiaz/taula1_c.apf?IDPUBL=72].

RUVALCABA MERCADO J. (2012) ¿Cómo hacer un proyecto de investigación? Propuesta de modelo, Diccionario temático CIESAS, pp.: 3-4 disponible en [<http://www.ciesas.edu.mx/Publicaciones/diccionario/fderecho.html>].

SCHLEIFER A.; SUMMERS L, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, No. 2. (Spring, 1990), pp. 19-33. [<http://links.jstor.org/sici?sici=0895-3309%28199021%294%3A2%3C19%3ATNTATF%3E2.0.CO%3B2-N>].

SCARMAN: «Why Britain Needs a Written Constitution», *Charter 88 Sovereignty Lecture* (20 de julio de 1992), *on line* en: <http://www.unlockdemocracy.org.uk/>

THOMSEN E.F., “Precios e información”, *Revista Libertas* VI: 11 (Octubre 1989) Instituto Universitario ESEADE, [www.eseade.edu.ar] .

WILSON D. y PURUSHOTHAMAN, R. (2003), *Dreaming with BRICs: The Path to 2050*, *Global Economic Paper* n.º: 99, Goldman Sachs.-

ENLACES VARIOS:

<http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/brics-dream.html>]

<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/sdrs.htm>

http://www.plazayvaldes.es/upload/ficheros/introduccion_11.pdf

<http://www.cni.es/es/queescni/ciclo/>

http://www.eenbasque.net/guia_transferencia_resultados/files/COTEC%20-%20Vigilancia%20Tecnologica%20e%20Inteligencia%20Competitiva%20-%20su%20potencial%20para%20la%20empresa%20espanola.pdf

http://www.ise.ncsu.edu/nsf_itr/794B/papers/Klein_1989_AMMSR_RPDM.pdf

<http://www.intelligence-economique.gouv.fr/article-40994.php3>

www.diariodemallorca.com].

http://ambafrance-es.org/france_espagne/IMG/pdf/Justice_esp-2.pdf

http://www.cis.es/cis/opencms/ES/11_barometros/indicadores.html

http://www1.euskadi.net/ekonomiaz/taula1_c.apl?IDPUBL=72].

www.uc3m.es

http://www.uc3m.es/portal/page/portal/postgrado_mast_doct/doctoradosS]

http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/dt18-2008

http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/dt18-2008].

<http://www.ege.fr/download/gempluslight.pdf>

<http://www.sopel.org/fied/>

<http://gwethguy.wordpress.com/2008/02/10/querre-economique-geostrategie-des-puissances-la-nouvelle-course-al%e2%80%99afrique-des-etats-unis//>

<http://www.infoquerre.fr/edito/intelligence-economique-au-senegal//>

http://www.ege.fr/download/16.perspective_historique.pdf].

<http://www.voltairenet.org/article136146.html>||<http://www.uned.es/educacionXX1/pdfs/09-02.pdf>

www.lu.se

<http://www.sscnet.ucla.edu/history/ginzburg/>

<http://revista.libertaddigital.com/como-fue-el-final-de-los-samurais-1276213567.html>].

www.riskmetrics.com

www.ocde.com

<http://www.boe.es/boe/dias/2012/03/24/pdfs/BOE-A-2012-4093.pdf>

<http://www.cso.nato.int/>

: www.mde.es

<http://www.lagaceta.com.ar/nota/520098/economia/espana-confia-lograr-acuerdo-ypf.html>].

<http://www.tiempodehoy.com/espana/rajoy-se-embarca-en-la-guerra-economica>

<http://e->

archivo.uc3m.es/bitstream/10016/566/1/Tesis%20de%20norma%202.pdf*],

[\http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/10016/2334/9/capitulo_segundo.pdf

http://www.defensa.gob.es/ceseden/Galerias/destacados/publicaciones/monografias/ficheros/115_EVOLUCION_DEL_CONCEPTO_DE_INTERES_NACIONAL.pdf

<http://www.mpettis.com/>

http://economy.blogs.ie.edu/archives/2006/06/3_modelos_econo.php

http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=3862&site=1&channel=secretaria&seccion=2.

<http://paginaspersonales.deusto.es/ineraus/Files/SolowEE.pdf>

http://www.cis.es/cis/export/sites/default-Archivos/Marginales/2940_2959/2954/ES2954.pdf].

http://www.ucm.es/info/eurotheo/diccionario/A/admon_publica.pdf

http://www.ft.com/cms/s/7851925a-17a2-11de-8c9d-0000779fd2ac,Authorised=false.html?i_location=http%3A%2F%2Fwww.ft.com%2Fcms%2Fs%2F0%2F7851925a-17a2-11de-8c9d-0000779fd2ac.html&i_referer=http%3A%2F%2Fes.wikipedia.org%2Fwiki%2FBancor]. <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/sdrs.htm>].

http://www.cinodias.com/articulo/opinion/patron-economico/20100412cdscdiopi_7//

http://www.crue.org/export/sites/Crue/legislacion/documentos/BOE/Ley_economia_sostenible.pdf

http://www.cinodias.com/articulo/opinion/cambia-ley-economia/20100412cdscdiopi_6//],

[*Teoría microeconómica: principios básicos y ampliaciones*](#)

http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2011/08/110810_keynes_hayek.shtml

<http://www.uned.es/experto-universitario-gestion-I-D/bibliografia/bibliografia%202/BIBLIOGRAFIA/la%20evolucion%20de%20la%20Inteligencia%20competitiva.pdf>

http://www.eenasque.net/guia_transferencia_resultados/files/COTEC%20-%20Vigilancia%20Tecnologica%20e%20Inteligencia%20Competitiva%20-%20su%20potencial%20para%20la%20empresa%20espanola.pdf

<http://www.ucm.es/info/unisc>

http://www.ceseden.es/centro_documentacion/boletines/297.pdf

http://media.beaz.bizkaia.net/stories/publicaciones/libros/vigilar_para_innovar.pdf

<http://www.battelle.org/>

<http://www.aainteligencia.cl/wp-content/uploads/2009/11/AA2005.pdf>

Entrevistas

DEL AVELLANAL M. (2012) Entrevista personal, Mayo 2012, empresario sector sanitario.

BAILÓN LÓPEZ R. (2013), Entrevista personal, Marzo 2013, empresario sector seguridad, Coesegur, Madrid.

CAMPOS AF FROSTERUS R., Entrevista personal Noviembre 2012. Ministerio de Asuntos Exteriores. Madrid.

BENITO GONZALEZ G. (2012), Entrevista personal, Diciembre 2012, departamento de estrategia y prospectiva de ACCIONA, Madrid.

CALZADILLA R. (2013), Entrevista personal, Abril 2013, empresario ganadero.

CARREÑO VICENTE F. (2012), Entrevista personal, Enero 2012, despacho abogados Cuatrecasas, Madrid.

HABERMAS J., «Identidad nacional e identidad postnacional. Entrevista con J. M. Ferry» ID., *Identidades nacionales y postnacionales*, trad. esp. de Manuel Jiménez Redondo, Tecnos, Madrid, 1989, pp.: 111-121.

JUNGUITO I, Estado Mayor de la defensa, Mando de Operaciones (2013).

LÓPEZ GÓMEZ N. (2013), Estado Mayor de la Defensa, Entrevista en Abril de 2013, Mando de Operaciones de las Fuerzas Armadas.

LOPEZ GUTIERREZ J. (2013), Direccion General de la Guardia Civil.

PÉREZ DE SEVILLA F. (2013), Consultor y asesoría estratégica empresarial, Sociedad estudios internacionales, Madrid.

ORDOÑEZ CAMBRA M.A., (2013), Empresario sector audiovisual, grupo PRISA.

TEJEIRO ORELLANA J. (2013), Ingeniero administración estatal, Ministerio de Fomento, Entrevista en Madrid, España.

Estrategias de seguridad (Básicas)

Canadá: *Securing an Open Society: Canada's National Security Policy*.

Holanda: *National Security: Strategy and Work Programme 2007-2008*.

España:

La Estrategia Española de Seguridad. Una responsabilidad de todos (2011).

La estrategia española de seguridad de 2013.

Francia: Libro Blanco francés de 2008. *Défense et Sécurité nationale: le Livre Blanc*.

Reino Unido:

The National Security Strategy of the United Kingdom. Security in an interdependent world.

The National Security Strategy of the United Kingdom: Update 2009. Security for the Next Generation.

A Strong Britain in an Age of Uncertainty: The National Security Strategy.

Los diez mandamientos de la IE.

De acuerdo con la información proporcionada en la URL oficial del gobierno francés dedicada a promover las actividades de IE se establece un decálogo para orientar al sector empresarial sobre las actividades en este campo, que se considera de utilidad y se reproduce a continuación:

1. **Establezca las necesidades de información.** La inteligencia económica debe comenzar por un análisis detallado de las necesidades de información de los directivos, colaboradores y empleados de la empresa. Partiendo de esta base, la dirección podrá determinar las prioridades y orientar en consecuencia las actividades de recopilación de datos.

2. **Busque información "abierta".** Aproximadamente un 90% de los datos útiles para la empresa está publicado en medios abiertos : se trata de la información "formal". Con el desarrollo de las nuevas tecnologías, la cantidad de datos disponibles ha alcanzado una enorme magnitud, y continúa creciendo día a día. La tarea de localizar la información relevante entre semejante volumen de datos requiere el uso de herramientas informáticas especializadas.

3. **No olvide las fuentes "informales".** Sin perjuicio de lo anterior, la pequeña proporción de información que no está disponible en medios "abiertos" suele ser la que tiene un mayor valor para las empresas. Normalmente es posible conseguir estos datos, dentro de un marco legal y deontológico, a través de redes de contactos, del "trabajo sobre el terreno" (por ejemplo en conferencias, ferias y otros eventos profesionales) y del seguimiento constante de nuevas fuentes de información potencialmente útiles.

4. **Clasifique y procese la información obtenida.** Para que resulte útil en el proceso de toma de decisiones, la información debe someterse a un proceso de evaluación, verificación, análisis y resumen. Estos procesos también pueden llevarse a cabo con la ayuda de herramientas avanzadas de tratamiento de datos. Si fuera necesario, debe tomarse en cuenta la posibilidad de recurrir a expertos en el tema en cuestión.

5. **Difunda la información en el momento oportuno.** Un proceso eficaz de inteligencia económica es el que transmite la información precisa a la persona indicada, en el momento oportuno y de la forma más adecuada. El dominio de la lógica que gobierna la circulación de los datos facilita una distribución más adecuada y precisa de la información, lo que permite hacerla llegar a un mayor número de personas. Para alcanzar esta meta es indispensable elaborar un esquema del flujo de la información e instaurar una cultura de la comunicación en la empresa.

6. **Compruebe el grado de satisfacción de los destinatarios.** La única manera de averiguar si la información transmitida corresponde a las necesidades del destinatario es... ¡preguntárselo ! Los comentarios de los usuarios permiten evaluar el interés de la información recibida y ajustarla lo más posible a las expectativas de los directivos y agentes operacionales.

7. **Proteja sus conocimientos e información confidencial.** Los datos y conocimientos son un patrimonio valioso para cualquier empresa, y deben estar protegidos con los medios informáticos, organizativos, humanos y jurídicos adecuados.

8. **Influya en su entorno.** La información también puede utilizarse como instrumento de negociación a la hora de hacer valer sus intereses en un marco legal (a través de grupos de presión, influencia comunicativa, uso de Internet, etcétera). De igual modo, toda empresa debe mantenerse en guardia ante a la posibilidad de que se empleen estos métodos en su contra, e incluso procedimientos ilegales como la desinformación.

9. **Abandone definitivamente la candidez...** sin caer en la paranoia. Es conveniente adoptar una actitud pragmática, realista y funcional, manteniendo la guardia alta y la mente abierta.

10. **Busque el apoyo de quienes lo rodean.** Para el éxito de un plan de inteligencia económica no basta con uno o dos expertos en esta disciplina : es precisa la participación activa de todos los empleados. Por ello, resulta esencial concienciar a toda su plantilla sobre las ventajas del intercambio de información

y la importancia de las redes de contactos. Esto requiere un gran compromiso por parte de la dirección y de la empresa : todo el mundo debe permanecer atento a cualquier información útil para transmitírsela a quien corresponda.

ANEXO I

Una aproximación singular: la matriz de Mckinsey.

En referencia a las teorías y clasificación de las decisiones que hemos analizado, y su posible relación con la IE considero también especialmente relevante otras aportaciones como por ejemplo la así llamada Matriz de decisión de McKinsey, que complementa y mejora otras como la del Boston Consulting Group, y que casi treinta años después de su invención, sigue siendo una de las herramientas estratégicas más utilizada a la hora de identificar y evaluar el conjunto de actividades de una corporación, empresa o incluso Nación.

Básicamente es una herramienta de análisis estratégico, que puede ser útil en el campo de la IE, y que se compone en una matriz de nueve celdas. El eje de abscisas mide normalmente la posición competitiva de una Unidad Estratégica de Análisis (UEA o Unidad de Negocios) mientras que el eje de coordenadas mide la rentabilidad de dicha UEA.

En sus nueve cuadrantes se posicionan diversos puntos que representan las diferentes Unidades Estratégicas de Análisis que componen la cartera de negocios o portfolio del ente productivo (sea el que sea).

La IE contribuye a determinar la posición de manera general, de la empresa en el mercado, mediante el conocimiento de la posición relativa de la anterior sustentada particularmente en el conocimiento detallado del entorno.

Como caso práctico tomaremos a la conocida constructora española ACS. Según diarios económicos españoles su cartera de negocios podría dividirse en cuatro Unidades Estratégicas de Análisis (UEA):

- a) La construcción de infraestructuras y edificios (33,9% en el cuadrante *reforzar*).

- b) Producción y distribución de electricidad y gas 27,5% (antes de la venta de Unión Fenosa) en el cuadrante *desarrollar*.
- c) Servicios industriales 25,3% en el cuadrante *reorganizar*.
- d) Servicios medioambientales 13,1% en el cuadrante *replantear*.

Aunque tiene una enorme cuota de mercado y fortaleza en el sector de la construcción (A), vemos que con la crisis inmobiliaria, está pasando a ser un sector cada vez menos atractivo (*flecha de reforzar a mantener*). Por ello, ACS está desviando cada vez más sus recursos hacia el sector energético (B), mediante la entrada accionarial en la eléctrica Iberdrola. Dicho sector es más rentable o atractivo que la construcción en éstos momentos y ACS pretende reforzar su posición para pasar al cuadrante *reforzar*, y enfocarse así en el sector energético (*flecha de desarrollar a reforzar*).

En el cuadrante *reorganizar*, en el sector servicios (C) ACS debería tomar beneficios e invertir selectivamente. El grupo español recientemente ha vendido buena parte de algunos servicios como los logísticos y portuarios, a raíz de la crisis (*flecha de reorganizar a salir con orden*)

Mientras, en el cuadrante ocho está la unidad medioambiental, donde ACS es débil en un mercado relativamente rentable, por lo que debería replantearse la inversión: apostar por ella para ir hacia el cuadrante *reorganizar* o venderla a un buen precio.

Figura 58



Modelo de posicionamiento estratégico y cambios. Fuente: www.managersmagazine.com

