

HACIA UN SISTEMA DE INTELIGENCIA ECONÓMICA EN ESPAÑA

Eugenia Hernández & Ana Isabel Páramo

Resumen

España carece de un Sistema de Inteligencia Económica (SIE), entendido este como una comunidad integrada y operativa que coordine y una los esfuerzos de los organismos públicos y privados, así como de las empresas en aras de la defensa de los intereses nacionales. Si bien es cierto que el Centro Nacional de Inteligencia (CNI) es la institución responsable de producir la inteligencia necesaria para el Gobierno de la nación, de acuerdo con el artículo n.4 de la ley que crea y regula las misiones y el funcionamiento del CNI, también debemos admitir que dicha ley en ningún momento asigna al CNI la exclusividad para producir inteligencia económica: “obtener, evaluar e interpretar información y difundir la inteligencia necesaria para proteger y promover los intereses políticos, económicos, industriales, comerciales y estratégicos de España, pudiendo actuar dentro o fuera el territorio nacional”.

Desestimar la posibilidad de crear un organismo multidisciplinar e interministerial para trabajar en beneficio de los intereses económicos de España es una opción que no podemos permitirnos, porque va en contra de la cooperación necesaria para hacer frente a las amenazas que acechan a diario a nuestro entramado empresarial.

Palabras clave: Inteligencia Económica, Sistema de Inteligencia Económica, Inteligencia Competitiva, Inteligencia Empresarial, Cuarta Revolución Industrial, Big Data.

Abstract

Spain lacks an SIE (Economic Intelligence System). An integrated and operational system that unifies the efforts of public agencies and companies with national interests. Although it is true that the CNI is the body responsible for producing the intelligence needed for the Government of the nation, specifically in Article n. 4 of the LCNI establishes the functions of the National Intelligence Center, regarding Economic Intelligence, which is to “obtain, evaluate and interpret information and disseminate the intelligence necessary to protect and promote the political, economic, industrial, commercial and strategic interests of Spain, being able to act inside or outside the national territory.” This is so, without less end of not being the only producer of Economic Intelligence; besides not being constituted, as organizer or dynamizer of the Spanish economic intelligence system.

Key words: [eEconomic intelligence, Economic Intelligence System, Competitive Intelligence, Business Intelligence, Fourth Industrial Revolution, Big Data.

Introducción.

En España no contamos con un Sistema de Inteligencia Económica integrado. Y, sin duda, existen instituciones, organismos y empresas que producen inteligencia en los entornos económicos y empresariales.

Si el resumen de qué es inteligencia, sería “la información tratada para la toma de decisiones”, se puede afirmar que la inteligencia es producida y ampliamente utilizada en el mundo empresarial por los actores económicos, estatales, institucionales, y del tercer sector.

La Inteligencia es un término polisémico, que refiere diferentes realidades:

- La inteligencia es capacidad cognitiva.
- Es también un proceso de producción (el llamado Ciclo de Inteligencia).
- Y también se refiere al producto de analizar la información disponible de acuerdo con los principios del mencionado Ciclo de Inteligencia.
- Inteligencia es además el término utilizado para referirse a las instituciones y organizaciones que producen inteligencia, tanto las que generan inteligencia para los Estados como las que la elaboran para su propio consumo o, incluso, para entidades ajenas.

Las empresas y los actores económicos basan sus decisiones en el resultado de someter la información a rigurosos procesos analíticos (cuantitativos y cualitativos): la inteligencia. Esta herramienta es útil y necesaria para desenvolverse en los entornos VUCA en los que nos ha tocado vivir, donde la volatilidad, la incertidumbre, la complejidad y la ambigüedad son los ingredientes permanentes.

Además, la revolución tecnológica acelerada, la llamada Cuarta Revolución Industrial, término acuñado en el World Economic Forum, y teorizada por el fundador de ese mismo foro Klaus Schwab en su libro, homónimo del término y publicado en 2016, está potenciando cambios en los modelos económicos, los servicios, el consumo, los productos y en la propia sociedad.

Poder contar con un SIE integrado y funcional, permitiría a España incrementar su competitividad y su resiliencia en el marco de una Unión Europea en transición y de un sistema de economía global en plena transformación.

Los productos de inteligencia, elaborados con su propio proceso, tienen un alto valor añadido. Aportan conocimiento para la toma de decisiones. Y además son la base para la generación de escenarios futuros, lo que permite anticiparse a los acontecimientos.

La creación de escenarios de probabilidad en el entorno empresarial y económico permiten proyectar futuros plausibles. La generación de estos escenarios se utiliza en sectores muy diversos: entorno político, de la seguridad, social, legal, económico...

La técnica de los escenarios no persigue adivinar un futuro incierto por naturaleza, pero sí permite adoptar medidas en virtud de las probabilidades de ocurrencia de cada uno de ellos y de sus respectivas repercusiones para los intereses que pretendamos proteger.

¿Por qué hemos de limitarnos a considerar solo los escenarios más probables cuando existen otros muy improbables pero con un alto impacto? A través de la inclusión de procesos de pensamiento crítico, creativo y lateral puede reducirse el factor sorpresa, lo que fomenta la proactividad en detrimento de la reactividad en el ámbito de la inteligencia y de la toma de decisiones. Este proceso supone la modelización del concepto de “cisne negro” acuñado por Taleb: Se contempla la posibilidad de que un suceso se convierta en real, de manera que destruimos la opción de que sea un cisne negro.

La anticipación que permite este proceso de análisis supone una ventaja competitiva en toda regla a la que el mundo de la economía -geoeconomía, diría yo- no puede renunciar.

En España, tal y como refleja la Comunidad “formal” de Inteligencia, no existe un sistema claro y eficaz de coordinación; asimismo, no están incluidas ni consideradas las “reservas de inteligencia” en la Comunidad de Inteligencia Ampliada.

No está diseñado el Sistema de Inteligencia Económica de manera formal, aunque de *facto* operen flujos de información y existan actuaciones puntuales encaminadas a la generación de estructuras que pueden ser el germen de un SIE integrado. Existen, por lo tanto, las bases para la generación de un SIE en España. Solo falta la voluntad de quienes tienen la responsabilidad de velar por los intereses económicos de España, la cooperación entre instituciones públicas y la inclusión del entramado académico y empresarial. En este sentido, conviene hacer un llamamiento a la reflexión colectiva sobre el tipo de empresas que deben formar parte de ese SIE para que sea fiel reflejo de la realidad económica española y útil para la gran empresa y para la PYME.

Seguir obviando la necesidad de un SIE nos sitúa en un plano de inferioridad de condiciones respecto a otros países de nuestro entorno. Esto podría considerarse como un claro ejemplo de dejación de funciones, con unas repercusiones económicas muy negativas para el país y su desarrollo.

1. ¿Qué es la inteligencia económica?

Es cada vez más habitual oír hablar de inteligencia económica, si bien es más difícil encontrar alguna referencia a la delimitación conceptual. Así, leemos *business intelligence*, in hablar de la inteligencia artificial y el *big data*.

Afrontemos el proceso de aclaraciones con un procedimiento seudocientífico, esto es, mediante la exclusión de

posibilidades, lo que en el mundo de los analistas de inteligencia se denomina “descartar hipótesis”.

Respecto del concepto de inteligencia, conviene resaltar que ha evolucionado a lo largo de las últimas décadas. Desde que Sherman Kent la definió como “*The product resulting from the collection, processing, integration, analysis, evaluation and interpretation of available information concerning foreign countries or areas*” en los años sesenta hasta hoy, la idea de inteligencia como producto ha cambiado para adaptarse al mundo actual.

Sherman Kent (1903-1986), conocido como uno de los padres del análisis de inteligencia tal y como lo conocemos hoy, elaboró esta definición en plena Guerra Fría, cuando era clara la existencia de dos bloques políticos bien diferenciados y, por tanto, todo el mundo tenía claro quién era su adversario: algún país del otro bloque. No se concebía la posibilidad de que un ataque proviniera de un agente diferente de un Estado.

Volvamos al siglo XXI. La definición de Kent está vigente, si bien habría que modificar el alcance de la información, puesto que en la actualidad el campo se amplía de modo prácticamente ilimitado: países, grupos, empresas, individuos...; extranjeros, nacionales, transnacionales...

Una aportación genérica pero muy próxima a la realidad es la siguiente reflexión sobre la inteligencia: “*Intelligence deals with all the things which should be known in advance of initiating a course of action*”

Pues bien, a partir de estas aportaciones (por supuesto que podríamos haber enunciado más), lancémonos a definir la inteligencia como “el resultado de someter a un riguroso proceso de análisis la información disponible de manera que sea un producto útil para la toma de decisiones con el menor grado de incertidumbre posible que permita alcanzar los objetivos, bien de un Estado, bien de una organización (pública o privada).

Queda, pues, superada la definición contenida en el Glosario de Inteligencia y en el propio Diccionario LID de Inteligencia y Seguridad publicados bajo la supervisión del Ministerio de Defensa español: “Producto que resulta de la evaluación, la integración, el análisis y la interpretación de la información reunida por un servicio de inteligencia”.

De la misma manera que el concepto de inteligencia ha experimentado una evolución, también lo ha hecho el de inteligencia económica. Aclaremos algunas ideas para llegar a una definición de la inteligencia económica.

Inteligencia artificial y *big data*. La primera es un conjunto de algoritmos que, integrados en un programa de computación, permite realizar determinadas operaciones que se

consideran propias de la inteligencia humana, incluido el autoaprendizaje.

Big Data es un término que describe el gran volumen de datos, tanto estructurados como no estructurados, existentes y disponibles.

Siguiendo la definición de Gartner, vigente a pesar de contar con más de quince años de antigüedad, en el *big data* confluyen los siguientes atributos: Volumen, velocidad y variedad; más recientemente, se han añadido los de valor y veracidad. La necesidad de esta herramienta viene de la cantidad de información que puede obtenerse, de la velocidad con que se produce y varía, y de la variedad de la propia información y de sus orígenes.

Vivimos en la era del exceso de información (conocido como infoxicación). Ahora bien, ¿toda tiene el mismo valor?, ¿toda es igual de veraz? El *big data* ayuda a filtrar esos datos de acuerdo con unos criterios establecidos para aprovechar el volumen de información de manera que se optimice el resultado, esto es, que se presenten tan solo los datos útiles para la toma de decisiones.

Hasta aquí hemos abordado, de forma superficial pero práctica a los efectos del presente artículo, dos herramientas de obtención de información. En ningún momento se ha mencionado la producción de inteligencia; se puede afirmar que tanto la inteligencia artificial como el *big data* pueden ser la antesala de la inteligencia puesto que permiten el acceso a su materia prima: la información, la noticia, el dato, la opinión...

Hablar de *Business intelligence*, o inteligencia de los negocios implica introducir el procesamiento de la información. Existe una aceptación casi unánime respecto al significado de esta expresión: Conjunto de herramientas y metodologías que permite obtener y tratar los datos procedentes de la propia actividad de la empresa (ventas, clientes, proveedores, etcétera). Trata datos cuantitativos que pueden facilitar la toma de decisiones con la vista puesta en la mejora de la cuenta de resultados.

La *Business intelligence* es un tipo de inteligencia que realizan las empresas de acuerdo con lo establecido en el párrafo anterior, pero ¿es esto suficiente para ayudar al decisor? Responder de modo afirmativo implicaría limitar el uso de las fuentes de información disponibles.

Para producir inteligencia de calidad (o sea, útil para el proceso de toma de decisiones), no nos fijamos exclusivamente en la información procedente de fuentes abiertas (incluidas las redes sociales), ni de fuentes humanas, ni de las tecnológicas, sino que tratamos de tomar cualquier dato que ayude a responder a la pregunta de inteligencia, con

independencia de su procedencia, lo que no significa que no haya sido debidamente contrastada y valorada. Pues bien, de la misma manera, a las empresas no les sirve solo con la *business intelligence* para orientar su negocio.

Demos ahora un salto cognitivo para abordar tres conceptos que, con frecuencia, se confunden e, incluso, se usan como si de sinónimos se tratara:

- Inteligencia competitiva
- Inteligencia empresarial
- Inteligencia económica

Si buscamos en el diccionario el término “competitiva”, encontraremos que significa 1. adj. Perteneciente o relativo a la competición. 2. adj. Capaz de competir. En relación “competencia”, tenemos lo siguiente: 1. f. Disputa o contienda entre dos o más personas sobre algo. 2. f. Oposición o rivalidad entre dos o más personas que aspiran a obtener la misma cosa. 3. f. Situación de empresas que rivalizan en un mercado ofreciendo o demandando un mismo producto o servicio. 4. f. Persona o grupo rival.

De lo expuesto en los párrafos anteriores, se deduce que la inteligencia competitiva es aquella que emplean las organizaciones para competir entre sí. Afirmar que esta es la finalidad de las empresas es faltar a la verdad puesto que estaríamos excluyendo toda actividad carente de “contrincante”; además, una inteligencia basada en la información sobre los competidores, que no contemple otros elementos del entorno, no responde a las necesidades del empresario de hoy.

Pasemos ahora a la inteligencia empresarial. Seguimos el mismo proceso de búsqueda y el diccionario nos dice que “empresarial” significa 1. Perteneciente o relativo a las empresas o a los empresarios. “Empresario”: aquella persona que, de forma individual o colectiva, fija los objetivos y toma las decisiones estratégicas acerca de las metas, los medios, la administración y el control de las empresas, y asume la responsabilidad tanto comercial como legal frente a terceros. El empresario es la persona física o jurídica, que con capacidad legal y de un modo profesional combina capital y trabajo con el objetivo de producir bienes y/o servicios para ofertarlos en el mercado, a fin de obtener beneficios.

De la misma forma que hicimos con la inteligencia competitiva, a tenor de lo indicado, inteligencia empresarial es la que tiene que ver con la gestión y administración de la empresa. Esta dimensión nos acerca un poco más a la realidad, pero es interesante reflexionar sobre el alcance limitado que tiene.

Si la misión del empresario es fijar objetivos y tomar decisiones estratégicas para alcanzarlos, la inteligencia basada en la actividad de la empresa (empresarial) no es suficiente. El responsable de cualquier organización no puede establecer una estrategia de ningún tipo solo a tenor de sus peculiaridades, intereses y metas; ha de levantar la cabeza y mirar de forma mucho más global para adaptar la trayectoria empresarial a la realidad presente y futura en la que se desenvuelve.

Por ello, nos atrevemos a afirmar que la inteligencia que hoy día necesitan y tienden a producir las empresas es más holística que la mera inteligencia empresarial, sin que ello implique menosprecio hacia este tipo de inteligencia.

Veamos ahora lo que es la inteligencia económica. Economía implica 1. Administración eficaz y razonable de los bienes de una persona, una empresa, una sociedad u otra colectividad. 2. f. Conjunto de bienes y actividades que integran la riqueza de una colectividad o un individuo. 3. f. Ciencia que estudia los métodos más eficaces para satisfacer las necesidades humanas materiales, mediante el empleo de bienes escasos. 4. f. Contención o adecuada distribución de recursos materiales o expresivos. 5. f. Ahorro de trabajo, tiempo u otros bienes o servicios. 6. f. pl. Ahorros mantenidos en reserva. 7. f. pl. Reducción de gastos anunciados o previstos.

En España se ha generalizado la idea de que la inteligencia económica es la que produce el Estado para salvaguardar los intereses nacionales. Esto responde a una pseudoimplicación terminológica sin base real. En el mundo globalizado y complejo en el que vivimos el Estado necesita a las empresas y estas precisan de cierta asistencia estatal para potenciar el desarrollo -económico- de la nación. De la misma manera en que un servicio de inteligencia puede actuar en beneficio de empresas nacionales (públicas y privadas) que contribuyen a generar riqueza para el país, las empresas pueden aportar información muy útil al servicio de inteligencia.

Señalemos las conclusiones que se extraen de esta reflexión:

1. La inteligencia económica es el resultado de analizar la información -económica o no- disponible para defender los intereses nacionales. En su producción participan tanto el/los servicio/s de inteligencia como el entramado empresarial de un país.
2. Cuando una empresa, en el desarrollo de su actividad, diseña estrategias necesita disponer de inteligencia económica, bien proceda del Estado, bien sea un producto propio.

3. Las empresas no se centran solo en la competitividad o en la realidad de la propia organización, sino que han de conocer tendencias económicas, sociales, culturales, políticas... locales, regionales o globales para tomar decisiones y adoptar medidas que les permitan alcanzar sus objetivos.
4. De una forma paralela a la evolución del concepto de inteligencia, tal y como señalábamos al principio de este apartado, hemos de asumir y aceptar que el de inteligencia económica también lo ha hecho. Si aceptamos que en el pasado la inteligencia solo la producían los Estados (Sherman Kent) respecto de otros Estados y que ahora existen otras organizaciones que la elaboran para salvaguardar sus propios intereses, no debería haber inconveniente para admitir que la inteligencia económica ha dejado de ser competencia exclusiva de los Estados para pasar a ser susceptible de producción por cualquier entidad que pretenda defender intereses económicos.

Si la inteligencia económica es cosa de todos, no debería costarnos creer que están sentadas las bases para dar el salto a la creación de un Sistema de Inteligencia Económica que vele por la defensa de los intereses económicos de España.

2. Necesidad de un Sistema Nacional de Inteligencia Económica

La Estrategia de Seguridad Nacional de 2011 marcó la necesidad de crear un Sistema de Inteligencia Económica (SIE) en España con la finalidad de garantizar la estabilidad económica y financiera. En el año 2013 se insistía en la utilidad de este organismo como herramienta de apoyo para la seguridad económica.

¿Qué ha pasado o qué no ha sucedido para que desde entonces no se haya avanzado en este sentido? Resulta difícil comprender por qué España no goza de un SIE si la práctica totalidad de los actores socioeconómicos del país están de acuerdo en su necesidad.

La respuesta quizá tenga que ver con lo que un buen colega denomina el carácter “hispanoespañol”. Todos estamos convencidos de que es preciso aunar esfuerzos para obtener resultados, pero no hemos sido educados para trabajar en equipo bajo el lema de la coordinación, la confianza... Nos gusta afirmar que hay que compartir, si bien nos resistimos a poner lo nuestro (información, conocimiento, etcétera) en común y a disposición de los demás; eso sí, aceptamos sin pegas lo que los otros quieran dar, incluso les exigimos.

Este principio de “lo mío es mío y lo tuyo puede serlo también” es aplicable al ámbito personal y, por supuesto, al

institucional. En realidad, uno de los escollos que hay que salvar para poder crear y poner en marcha un SIE en España es bajo qué dirección; esto es, a qué ministerio -o institución- ha de adscribirse. ¿Tan difícil es anteponer los intereses nacionales a los departamentales o, incluso, personales?

Podemos afirmar que, hasta ahora, el órgano que más ha trabajado en este ámbito es el Centro Nacional de Inteligencia (CNI), que ha hecho un gran esfuerzo de acercamiento al mundo empresarial para sincronizar sinergias y coordinar esfuerzos en aras de la seguridad económica. En este sentido, el servicio de inteligencia español no ha hecho sino cumplir con el mandato legal recogido en el artículo 4 de la Ley 11/2002, de 6 de mayo, reguladora del Centro Nacional de Inteligencia: “Obtener, evaluar e interpretar información y difundir inteligencia necesaria para proteger y promover los intereses políticos, económicos, individuales, comerciales y estratégicos de España, pudiendo actuar dentro o fuera del territorio nacional”.

Ahora bien, la importancia que tiene para cualquier nación la defensa de los intereses económicos requiere de una organización estatal capaz de establecer estrategias y determinar líneas de acción acordes a los objetivos y a las peculiaridades del entramado empresarial (comercial, financiero, industrial, etc.).

Si miramos a los países de nuestro entorno, vemos que cuentan con un organismo dotado de las siguientes características:

- Una dirección multiinstitucional que actúa, además, como centro de coordinación.
- Una política de apertura a la participación de todas las empresas nacionales que deseen integrarse en el sistema, con independencia de sus sectores de actividad y sus tamaños.
- Una estrategia de comunicación bidireccional Estado-empresas en la que todos aportan y todos se benefician (un sistema *win-win*).
- Una campaña de concienciación y formación diseñada para generar cultura de inteligencia e involucrar a la sociedad en la defensa de los intereses nacionales en general, y económicos en lo que respecta al SIE.
- Una implicación nacional, generalmente no sectorial, bajo el lema de “la unión hace la fuerza”.

Cualquier actividad, individual o colectiva; pública o privada, tiene repercusiones económicas. Igualmente, los datos o acontecimientos económicos son el resultado de una combinación de variables. Tratar de abordar la economía nacional desde una perspectiva única es condenar el proyecto al fracaso. Por eso hay que luchar para conseguir un SIE global desde distintas perspectivas:

Multidisciplinar, que permita abordar los intereses económicos en su sentido más amplio y estudiar relaciones e impactos entre variables de distinta naturaleza: puramente económica, social, cultural, de seguridad, política, religiosa...

Colaborativa, donde todos los actores implicados se comprometan a aportar como paso previo a la obtención de beneficios.

Inclusiva, en el que tengan cabida todas las instituciones públicas y privadas que puedan contribuir a generar riqueza o a evitar impactos negativos en la economía; grandes empresas de todos los sectores, estratégicos o no; y, por supuesto, las siempre olvidadas y desprotegidas pymes, porque ellas contribuyen de manera clara a la creación de riqueza en España.

Abierta a la sociedad y accesible, puesto que no se puede contribuir a algo cuya existencia se desconoce o si su acceso es complejo.

Formativa, desde edades tempranas, para fomentar el sentimiento y el convencimiento de que la ciudadanía puede y debe contribuir a la defensa de los intereses nacionales.

3. Referencias

Roger Z. George, James B. Bruce - 2014 - Political Science

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: *Diccionario de la lengua española*, 23.^a ed., [versión 23.2 en línea].
<<https://dle.rae.es>> [Fecha de la consulta].

<https://www.powerdata.es> > big-data Big Data: ¿En qué consiste? Su importancia, desafíos y gobernabilidad

IEEE El Sistema de Inteligencia Económica en España (DIEEET07-2016)