

Guerra económica, inteligencia económica. Nuevo concepto de seguridad¹

*Economic warfare, economic intelligence.
A new security concept*

Belinda Romero Pedraz²

Resumen: En este artículo se analizarán las implicaciones de los aspectos geoeconómicos en la seguridad internacional, exponiendo la evolución de su importancia a lo largo de la historia y la compleja e interconectada realidad actual. A través del estudio de los mecanismos de defensa y ataque económicos, se analizará además la importancia del recurso económico en el juego de poder mundial y sus efectos en lo que se conoce ya como “guerra económica”, dentro del marco de las amenazas híbridas. Para ello, se explicará la evolución histórica de la economía como arma, desde el inicio de las relaciones comerciales internacionales hasta la actual globalización y auge del proteccionismo. Asimismo, se analizarán los defectos del sistema capitalista que devienen amenazas a la seguridad.

A la vista de la trascendencia que los aspectos económicos tienen en el nacimiento, desarrollo y desenlace de los conflictos, armados o no, nos preguntamos si existe una manera de prever sus consecuencias, anticiparse a sus efectos y, lo que es más importante, influir en su aparición y desarrollo, y si esta manera pasa por la implementación y uso de un sistema de inteligencia económica. Centrados temporal y espacialmente en el momento actual de incertidumbre económica y en las economías desarrolladas con capacidad de influencia, a través del uso del método analítico, se defenderá la idea de la implementación de dicho sistema como mecanismo de seguridad.

Palabras clave: Geoeconomía, seguridad, guerra económica, amenaza híbrida, inteligencia económica.

Abstract: This article will analyze the implications of geoeconomic aspects in international security, exposing the evolution of their importance in history and in today’s complex and interconnected reality. Through the study of economic defense and attack mechanisms, the importance of the economic resource in the world power game and its effects on what is already known as “economic war” will be analyzed, within the frame of a hybrid threat. To this end, the historical evolution of the economy as a weapon will be explained, from the beginning of international trade relations to the current globalization and rise of

DOI: 10.24215/23142766e095

¹ Recibido: 29/01/20. Aceptado: 19/06/20.

² La autora es comandante del Ejército del Aire, profesora titular de economía en la Escuela Superior de las Fuerzas Armadas. Licenciada en Ciencias Económicas y Máster en Seguridad y Defensa internacional por la Universidad Complutense de Madrid. Correo electrónico: besimaya@yahoo.com

protectionism. Likewise, the defects of the capitalist system that become threats to security will be analyzed.

In view of the importance that economic aspects have on the birth, development and outcome of conflicts, armed or otherwise, we wonder whether there is a way to anticipate their consequences, effects and, more importantly, influence on their appearance and development, and whether this way entails the implementation and use of an economic intelligence system. Temporarily and spatially focused on today's economic uncertainty and on the developed economies which are capable of exerting influence, the idea of the implementation of such a system as a security mechanism will be defended through the use of the analytical method.

Key words: Geoeconomics, security, economic warfare, hybrid threat, economic intelligence.

1. Guerra económica. Un poco de historia

El poder de lo económico en el panorama geopolítico se puede condensar en dos efectos clave: por un lado, las disputas entre países por asuntos económicos que devienen conflictos políticos; y, por otro, los conflictos y tensiones políticas que se materializan en problemas económicos. De una u otra forma, la economía juega un rol fundamental en las relaciones internacionales y, dentro de éstas, en el complejo y frágil equilibrio de la seguridad. Ejemplos que ilustren esta afirmación tenemos en abundancia a lo largo de la historia de la humanidad, como veremos a lo largo de este artículo.

Los estados han desarrollado desde sus inicios diversas estrategias para sostener las empresas nacionales y los intereses económicos dentro y fuera de sus fronteras. Desde un punto de vista histórico, este hecho recurrente ha provocado con frecuencia conflictos más o menos violentos.

El concepto de geoeconomía entendida como uso del poder económico en contra del "enemigo" (OLIER E. , 2018) o como forma de continuar la guerra por otros medios, ha sido una constante en las relaciones internacionales. Desde el mercantilismo³ como medida proteccionista del comercio propio en detrimento del ajeno, hasta la guerra comercial que libran EEUU y China en la actualidad, el ser humano no ha hecho más que enfrentarse por el factor económico.

Las naciones hegemónicas en todas las épocas históricas han tratado de establecer normas a su conveniencia, primando en muchas ocasiones el beneficio económico inmediato, aunque a la larga se revelara nefasto para el mantenimiento de su poder. El Tratado de Tordesillas⁴ entre España y Portugal fijó el monopolio del comercio entre los dos países durante el periodo de los descubrimientos y fue un ejemplo de guerra comercial que impidió

³ Medida de carácter proteccionista de las naciones, que impedía las importaciones, entre los siglos XVI y XVIII, basada en las teorías económicas de David Ricardo.

⁴ Tratado de Tordesillas se firmó en 1494, después de los grandes descubrimientos llevados a cabo por España y Portugal.

a Gran Bretaña y Francia beneficiarse del Nuevo Mundo. Sin embargo, con el tiempo supuso el nacimiento de la piratería inglesa y el enfrentamiento entre las dos potencias por el poder en el nuevo mundo, que se consagraba como una fuente inagotable de recursos gratuitos (Christian Harbulot, 2013).

Otros imperios posteriores, como el británico, llegaron aún más lejos en sus batallas económicas y lograron imponer el consumo de productos por la fuerza, como ocurriera como consecuencia de las dos Guerras del opio⁵. Sin embargo, a finales del siglo XIX, Gran Bretaña era la potencia hegemónica por mucho más que su poder militar o el dominio sin discusión del mar. El control de los *choke points*⁶ (Canal de Suez, Gibraltar o Cabo de Buena Esperanza), el dominio monetario a través de la libra esterlina como fuente de crédito mundial, la supremacía financiera de la *City*, el control de los recursos críticos de la época (algodón, carbón, metales, café o petróleo) y las exportaciones, constituyen todos ellos elementos de poder de naturaleza económica (Harbulot & Delbeque, 2016).

La aparición de la obra de Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, favoreció este cambio de paradigma hegemónico, desconocido hasta entonces. El proteccionismo y el comercio controlados por el imperio británico barnizaron entonces la conquista territorial con una capa de incipiente *soft power* y propiciaron también una recién nacida independencia de las compañías comerciales respecto del gobierno imperial, que podría considerarse como el inicio de la globalización.

Más cercanas a nuestros días, las guerras coloniales del siglo XX que salpican el periodo de descolonización establecen la relación existente entre conquistas territoriales y explotación económica de los recursos. La descolonización es violenta y es resistida, porque los intereses económicos inmediatos expoliados por las naciones hegemónicas sobrepasan la noción de poder y ciegan las posibilidades futuras de la influencia (George Clemenceau et Jules Ferry, 2012).

Las guerras del petróleo de la reciente década de los setenta ilustran de una forma más sibilina el enfrentamiento comercial. El choque directo se evita, porque en el mundo en que vivimos las intervenciones militares tienen que tener un pretexto aceptable y legítimo, lo que dota al poder económico de una preeminencia aún más evidente frente al enfrentamiento armado abierto.

En nuestros días, la pérdida de importancia de las naciones-estado y el surgimiento de actores no estatales en el tablero geo-económico y geopolítico contribuyen desde el comienzo del proceso de globalización a aumentar la incertidumbre y, con ella, a amenazar la seguridad. Los gobiernos han sufrido una pérdida relativa de poder frente a las empresas transnacionales, cuya identidad se diluye en el ciberespacio y en la multitud de territorios en los que se expanden y operan (Olier, 2016).

⁵ Las dos guerras del opio enfrentaron a China y Reino Unido (1839 a 1842) y a China y la coalición formada por Reino Unido, Estados Unidos, Francia y Rusia (1856 a 1860). Como consecuencia de estas guerras China se vio obligada a tolerar el comercio de opio (Alarcón, 2020)

⁶ Aunque los *choke points* tienen en origen un sentido militar, como paso obligado de paso de una fuerza, en geopolítica se utilizan para señalar los puntos que permiten el control de las rutas energéticas o comerciales, principalmente.

El mundo es hoy mucho más que multipolar, porque es multiactoral; y este dominio de lo sistémico reconfigura las dinámicas tradicionales de resolución de conflictos. El Foro Económico Mundial, en su último informe de riesgos globales, alerta sobre “la falta de competencia cuando se trata de lidiar con riesgos complejos, en sistemas caracterizados por circuitos de retroalimentación (...) y relaciones opacas de causa y efecto, que pueden hacer que la resolución de los conflictos sea problemática”⁷ (WEF, 2018).

Sin embargo, la intensificación del nacionalismo, ya sea el de Donald Trump⁸ en EEUU o el de Erdogan en Turquía, crea narrativas cuyos riesgos para la seguridad mundial hacen parecer los intereses de Google o Amazon anecdóticos e intrascendentes. Al mismo tiempo que el mundo se vuelve multipolar, ya sea por la falta de líderes o por su abundancia, algunos estados se repliegan sobre sí mismos y basan sus estrategias en concepciones religiosas o antropológicas. En palabras de Amin Maalouf, “la afirmación identitaria fuerte y frecuentemente agresiva constituye desde siempre un elemento esencial del discurso y de la concepción del mundo de fuerzas que siempre tienen el viento en popa; las de las revoluciones conservadoras (...)”⁹ (Maalouf, 2019).

El hombre económico y las expectativas racionales de los estudiosos de la economía clásica se transforman en un comportamiento estratégico no siempre guiado por la razón. La ingente cantidad de información y la falta de certeza sobre su calidad como elemento de toma de decisiones han hecho de los actos económicos y de sus repercusiones geopolíticas una fuente de vulnerabilidades. Cuando la información se dota de un carácter ofensivo, entonces nos hallamos ante una verdadera amenaza para la seguridad (Moinet, 2010). La crisis financiera de 2008 ilustra las consecuencias de la falta de información fiable y el uso interesado de la misma por actores económicos con gran poder de influencia, como las empresas de rating (Alamy, 2009).

La globalización como fenómeno ha tenido muchas consecuencias geopolíticas, muchas de ellas positivas, como el desarrollo económico de regiones antes deprimidas. Sin embargo, en este artículo nos centramos en la característica de interconexión que acompaña al fenómeno y que ha contribuido a extender los efectos de las vulnerabilidades y retos de seguridad de carácter económico, que hoy sobrepasan ampliamente los problemas de los mercados y del intercambio clásico de bienes y servicios. Los factores clásicos de producción (trabajo, renta y capital) son independientes geográficamente y se eligen en función de las ventajas que el territorio elegido ofrezca, incluido el ciberespacio.

La globalización ha propiciado la competición y concurrencia económica mundiales, sustituyendo de alguna forma el afán de conquista territorial como elemento de poder económico y como indicativo del este. En palabras de Eric Delbecque y Christian Harbulot (2016), “el imperio formal fundado en el control territorial deja paso a un imperio informal en el que el poder se expresa a través de la dependencia monetaria, financiera, comercial y energética”.

⁷ Traducción contextualizada de la autora del texto en inglés.

⁸ “*Make America great again*” - Slogan de Donald Trump en su carrera a las elecciones de 2016.

⁹ Traducción directa del francés de la autora.

La interconexión ha extendido la riqueza, pero, además de haber exacerbado las desigualdades, ha contribuido a la creación de una interdependencia geoestratégica sin precedentes, no solo por la presencia geográfica de las empresas internacionales y los efectos sobre las economías locales, sino también por la importancia de las rutas comerciales y las alteraciones y vulnerabilidades geopolíticas que éstas han provocado. Sirven como ejemplo los convulsos pulsos políticos entre Islandia y China por el control de Groenlandia, como elemento geográfico fundamental en la consecución de la ruta de la seda ártica (Pelaudeix, 2020).

El estado es menos fuerte en el doble contexto de la globalización y la regionalización, y la capacidad de coerción utilizada durante siglos ha dejado paso al poder de la influencia, de la manipulación de la información y del elemento económico en todas sus vertientes (STRANGE, 1996).

Con el fin de la guerra fría y de la política de bloques, lejos de encontrarnos en el mundo presagiado por Francis Fukuyama (1992), las rivalidades de los distintos actores en el tablero geopolítico se materializan en la preparación mediante los medios convencionales, nunca abandonados, y la búsqueda y obtención de otros de naturaleza híbrida.

Conviene aclarar la acepción de amenaza híbrida que se utiliza en este artículo. Ante la gran variedad de definiciones que han proliferado en los últimos años, se ha optado por utilizar la que maneja la Organización del Tratado del Atlántico Norte, por considerar que contempla todos los tipos no convencionales de amenazas a la seguridad. La OTAN define, pues, las amenazas híbridas como “aquellas que combinan medios militares y no militares, así como encubiertos y abiertos, incluida la desinformación, los ciberataques, la presión económica, el despliegue de grupos armados irregulares y el uso de fuerzas regulares. Los métodos híbridos se utilizan para desdibujar las líneas entre la guerra y la paz, e intentar sembrar dudas en las mentes de las poblaciones objetivo” (North Atlantic Treaty Organisation, 2020).

Híbrido significa heterogéneo, mixto, irregular, desnivelado... ¿Injusto? Si existe justicia en la guerra, *ius ad bellum*, los conflictos actuales carecen de ella¹⁰.

El mundo es hoy un sistema interconectado, en el que los aspectos económicos convierten el juego de poder y de hegemonía en un proceso de conflicto de naturaleza híbrida. A través de estos elementos de ataque y defensa económicos, los actores –estatales o no– se consagran a la búsqueda de cualquier tipo de ventaja con fines económicos, haciendo de estas armas renovados instrumentos de un tipo de guerra que muchos autores han considerado como global (HARBULOT, 2018).

Para Christian Harbulot (2018), “la guerra económica es la mayor expresión de las relaciones de fuerza de carácter no militar. Relaciones de naturaleza directa en tiempos de guerra e indirecta en tiempos de paz”. La guerra económica, materializada en guerra de monedas, de deuda soberana, de precio de los recursos, de control de rutas comerciales o

¹⁰ Según el concepto utilizado por la Sociedad de Naciones, la justicia de la guerra o *ius ad bellum* legitima a los estados a recurrir a la fuerza cuando su integridad territorial se halle menoscabada o se actúe en legítima defensa. El concepto, cuya traducción en español puede equivaler al de “causa justa” fue estudiado por Tomás de Aquino, que continuó los estudios de San Agustín.

de irrupciones tecnológicas que conectan la economía de todo el orbe, constituye la nueva expresión de *hard power*.¹¹

La guerra económica complementa hoy en día la fuerza militar y es más barata de instrumentar. Es por ello que la búsqueda de la seguridad económica constituye un elemento de poder y de resiliencia – una muestra nada desdeñable de la capacidad defensiva de un país.

En el ámbito de la guerra, la asimetría de los conflictos armados no es nueva. Las amenazas híbridas, sin embargo, sobrepasan el contexto de la lucha y la defensa, ya sea convencional o no convencional. Las guerras híbridas se dan en todos los ámbitos, son multiactorales, obedecen a principios morales difíciles de interpretar, cuando los contienen y, sobre todo, tienen una característica común: no finalizan con un acuerdo de paz. Los rifirrafes entre EEUU y la UE derivados de la posición en desventaja de la industria estadounidense de defensa con respecto a la europea, con motivo de la promoción de esta última a través del European Defence Fund, así lo demuestran¹².

El Foro Económico Mundial, en su informe de riesgos globales (WEF, 2018), expresa en su resumen ejecutivo la vulnerabilidad que supone esta transformación de las relaciones geopolíticas: “La humanidad sabe cómo mitigar amenazas convencionales que pueden ser aisladas y manejadas con análisis de riesgos también convencionales. Sin embargo, es mucho menos competente cuando se trata de peligros interconectados, como los económicos.”¹³

Asimismo, las amenazas geopolíticas potencialmente conducentes a un conflicto, motivadas por causas económicas, son hoy más difíciles de controlar a través de las instituciones multilaterales. La globalización ha traído consigo un menor grado de compromiso por parte de los países para con éstas, lo que conlleva un riesgo añadido al relevarlas de su poder para resolver disputas. Sirvan como ejemplo el abandono de los EE.UU. del Acuerdo de París y del Trans Pacific Partnership (TPP).

El renacimiento del proteccionismo pone a prueba la capacidad de estas instituciones para resolver las controversias comerciales y el riesgo de un impacto adverso a escala internacional de problemas no resueltos es cada vez mayor, debido al renacido recurso a las actuaciones unilaterales, entre otras, las relacionadas con las medidas contra el cambio climático, de gran calado económico (United Nations, 2020).

El comercio tradicionalmente ha beneficiado al conjunto de estados implicados en él y, sin embargo, a lo largo de la historia reciente, las expectativas de bajo crecimiento han inclinado a muchas potencias a practicar políticas aislacionistas. La confianza en una

¹¹ Según el concepto acuñado por Joseph Nye.

¹² El European Defence Fund (EDF) ha previsto poner a disposición de las industrias de capital europeo la cantidad de 13.000 millones de euros para la promoción de la industria europea de material de Defensa. El requisito para acceder a dichos fondos consiste en que las empresas concurrentes lo sean de la UE y su capital social también. Este extremo deja fuera a numerosas empresas participadas por EEUU y, por supuesto, interrumpe el tradicional negocio armamentístico de buena parte de Europa con los EEUU (European Commission, 2020).

¹³ Traducción libre de la autora del original en inglés.

situación de beneficio global se ha perdido, como ya lo hiciera en las economías posteriores a la crisis de 1929 (Galbraith, 2009).

Independientemente de las noticias aisladas de una posible distensión entre EE.UU. y China en la guerra comercial que se libra entre las dos potencias, la realidad es que desde el año 2008 las economías modernas han establecido más de 10.000 medidas proteccionistas y menos de 3500 liberalizadoras (Global Trade Alert Report, 2019), lo que demuestra hasta qué punto se busca en el cierre de las fronteras a la competencia la seguridad de una economía próspera. La crisis del COVID-19 es probable que exacerbe aún más esta tendencia proteccionista, al poner de manifiesto la vulnerabilidad de las cadenas de suministro.

Frente a la economía liberal propugnada por Adam Smith, en la que los mercados traducen los intereses nacionales en intercambios, en una suerte de manifestación de *soft power*, la vuelta al proteccionismo pretende de nuevo el anclaje del proceso productivo al territorio nacional.

Las respuestas como consecuencia de estas guerras comerciales son impredecibles, pues afectan no solo el comercio *per se* sino el conjunto de relaciones económicas de los países envueltos en ellas. Las posibilidades de contraataque de China a EE.UU. son numerosas y muchas de ellas desencadenarían una serie de efectos nefastos para el resto del sistema económico mundial.

China posee una gran cantidad de dólares en sus reservas de moneda y aún más en forma de deuda soberana estadounidense: US\$ 1,12 millones en bonos (Haro, 2019). Si decidiera utilizar una u otra para contraatacar en la guerra comercial que libra contra los EE.UU., las consecuencias directas e indirectas en el conjunto de los mercados serían catastróficas, principalmente para la propia China. Una venta de bonos conduciría inevitablemente a una depreciación del dólar, lo que a su vez encarecería las exportaciones estadounidenses. China, por tanto, vendería menos y los desajustes en su moneda no se harían esperar.

Como podemos apreciar, la guerra comercial que se libra entre los dos países que se disputan el poder hegemónico se mantiene en un frágil equilibrio de intereses mutuos, aunque no tiene visos de asentar el nuevo proteccionismo como sistema perdurable.

Como alerta el Foro Económico Mundial (WEF, 2018), en las guerras convencionales existen normas y protocolos que las hacen predecibles y que ralentizan la emergencia de las crisis. Sin embargo, los efectos de las guerras comerciales de nuestros días se desencadenan extremadamente rápido y las contramedidas pueden no ser transparentes ni proporcionales. Si volvemos al conflicto de intereses entre la UE y EE.UU. por la industria de Defensa, las medidas implementadas por los EE.UU., auspiciadas por la Organización Mundial de Comercio, han consistido, entre otras, en el bloqueo arancelario a la importación de vino, aceitunas y aceite, hasta alcanzar un total de 1500 productos de los países que conforman el consorcio Airbus, lo que puede suponer unas pérdidas de 700 millones de euros en el sector agrícola. (Villaécija, 2020).

Las “reglas de enfrentamiento” en los conflictos no convencionales no obedecen, insistimos, al código moral de las convencionales, entre otras razones por esa falta de transparencia tanto en los fines, las actividades hostiles como medios, así como en la atribución de su autoridad.

Por otro lado, la extraterritorialidad de la ley penal estadounidense, que permite su aplicación en territorios, *a priori*, sujetos a una ley penal propia, constituye un potenciador de riesgos y es mucho más difícil de gestionar que la aplicación convencional en los conflictos de la máxima *Inter arma enim silent leges*¹⁴. Recordemos el “Affaire Volkswagen” o “dieselgate” y sus consecuencias sobre la industria alemana (ÉCOLE DE GUERRE ÉCONOMIQUE, 2016).

En este sistema interconectado, en ocasiones invasivo, los problemas geoeconómicos no se limitan al comercio, las materias primas o cualquiera de los elementos que forman parte de la economía real. En el mundo económico financiero, se encuentran amenazas igualmente peligrosas para el equilibrio mundial, como muchos de los productos que la banca comercial ofrece a sus clientes o los vaivenes bursátiles basados en la pérdida o ganancia de confianza en los mercados. Ejemplos de este último fenómeno tenemos más que sobrados a raíz de la reciente crisis económica provocada por el COVID-19 (Flores, 2020).

La salud del sistema financiero mundial es preocupante. Lejos de haberse sanado tras la crisis de 2008, a pesar de las medidas de protección implementadas a través de la llamada “regulación macroprudencial” (OSINSKI, 2014), nuevos síntomas de enfermedades que no sabemos tratar se han hecho evidentes (Fondo Monetario Internacional, 2020), preludio de otra posible burbuja inmobiliaria internacional que ha quedado relegada a un segundo plano tras la irrupción del COVID-19.

2. Los fallos de mercado y el cambio climático

Otro aspecto fundamental que hace del factor económico un desencadenante de inestabilidades políticas es la disfunción más insalvable que trae consigo el propio sistema capitalista, lo que en términos económicos se conoce como “externalidad”. Una externalidad negativa es un efecto indeseable que conlleva la producción de un bien o servicio, un coste que no asume la empresa productora y que se traspa a un tercero. Pues bien, el mayor fallo de mercado¹⁵, el mayor coste social que provoca el capitalismo en su conjunto, es el cambio climático, cuyas consecuencias revierten en la sociedad alterándola profundamente y haciéndola aún más vulnerable al factor económico.

El cambio climático como potenciador por excelencia de riesgos tiene ya muchos brazos imbricados en la seguridad de las sociedades, pero todos ellos se pueden resumir en sus consecuencias presentes y futuras como factor de desestabilización, condensadas a su vez en la competencia generalizada por los recursos. Las consecuencias de la irrupción de un “cisne negro”, como es el COVID-19, parecen *a priori* aún más dramáticas.

Los problemas por el acceso al agua, ejemplo claro de recurso crítico, irán en aumento y se intensificarán, provocando desequilibrios a nivel microeconómico que podrán desencadenar conflictos de mucha mayor escala y amplitud. (MINISTERIO DE DEFENSA, 2018)

¹⁴ Dicho romano, cuyo significado es: “en las armas, las leyes se callan”, máxima que implica la búsqueda de una solución *ad hoc* acordada entre las partes.

¹⁵ Según el economista Nicholas Stern, quien fue jefe del banco Mundial, “las emisiones de gases de efecto invernadero son el mayor fallo de mercado que el mundo haya visto.” (GAS, 2007)

Los estudios que se han llevado a cabo sobre el coste que la adaptación al cambio climático puede indicar que las economías más desfavorecidas, con menos capacidad de adaptación debido a la falta de recursos en la actualidad, sufrirán en mucha mayor medida, lo que contribuirá a aumentar la brecha de las desigualdades entre regiones y los conflictos asociados a la misma. La lucha contra los efectos del COVID-19 podría relegar a un segundo plano las medidas contra el cambio climático, por tratarse de esfuerzos y concesiones de carácter económico que las economías no están en condiciones de primar (Chatam House, 2020).

Estos costes de adaptación, demorados o no temporalmente, no se limitarían a los reales sino que podrían trascender al mundo de las finanzas, debido a la enorme volatilidad que ofrecen las predicciones meteorológicas y su influencia en los mercados bursátiles. (IMF, 2019)

El cambio climático amenaza también por otros motivos la estabilidad geopolítica a través de sus consecuencias económicas y sociales. Los fenómenos meteorológicos exacerbados suponen un factor desencadenante de pobreza, que a su vez impulsa los movimientos masivos de personas como lo hiciera cualquier conflicto convencional. El efecto que estos movimientos migratorios puede tener tanto en las sociedades de acogida como en las de salida permanece aún indeterminado, a pesar de que los nuevos modelos económicos ya los contemplan como variables independientes.

Muchas de las sociedades occidentales envejecen de forma inexorable y los países del hemisferio sur envían su juventud y su masa laboral a cubrir los puestos de mano de obra poco cualificada, pero la creciente robotización del mercado laboral y la falta de control migratorio convierten esta suerte de solución en un grave problema para los países de acogida.

Por otro lado, la salida de los EEUU del Acuerdo de París de 2015, negociado durante la COP 21, a pesar de no haber supuesto la retirada de ningún otro país, deja a la lucha contra el cambio climático huérfana de padre. EEUU es hoy el poder hegemónico con los mayores recursos y habilidades para implementar medidas eficaces a nivel mundial. Este abandono de un instrumento clave de soft power, materializado en la influencia y el liderazgo de sus decisiones, puede poner en riesgo la eficacia de las medidas, ya de por sí poco concretas, para paliar el cambio climático.

En este juego geopolítico oligárquico China tiene ya el hard power que necesita y es el liderazgo de acciones de influencia a nivel global lo que podría situarla definitivamente por delante de EEUU¹⁶pero ignoramos cómo podría ser la hegemonía de China en un mundo que hasta ahora ha seguido el camino de los valores occidentales.

3. Los pecados del capitalismo

El cambio climático y sus ramificaciones no son el único subproducto del capitalismo que potencia los riesgos y amenazas para la seguridad.

¹⁶ La “National Defense Strategy” de 2019 de los EEUU sitúa la amenaza del gigante asiático por encima del terrorismo. China sigue siendo considerada por la estrategia como un “estado canalla”, pero su peligro se circunscribe esencialmente a la zona indo-pacífico. (DOD. DEFENSE, 2019)

A pesar de tratarse del único sistema económico que sobrevive reinventándose desde el nacimiento de las sociedades, el capitalismo del siglo XXI está profundamente enfermo en las primeras economías que lo adoptaron y muestra síntomas de cansancio en aquellas que tardaron algo más en abrazarlo. Como muestran los trabajos de Thomas Piketty (2019), la renta, factor de riqueza por antonomasia, vuelve a ser disputada a nivel global, con las consecuencias indeseables que ello conlleva.

China constituye un caso de libro; el país no deja de beneficiarse de un crecimiento sin freno y, como consecuencia de éste, de un aumento de su liquidez, que le sirve para acaparar deuda estadounidense y comprar tierras en África, tierras que deja fructificar para retroalimentar el crecimiento de su economía (OLIER E. , 2016). Los efectos de la inyección de capital en las naciones africanas empiezan ya a apreciarse de manera positiva, a través de las mejoras en infraestructuras y en salarios más elevados, pero las consecuencias que pueden acarrear las pérdidas de soberanía territorial y la sobreexplotación o explotación indebida de estas tierras son del todo impredecibles (Mead, 2020).

Como ocurre con muchas de las acciones del gigante chino, el mundo occidental se convierte en un mero observador desde la atalaya de su aparente superioridad moral; ni siquiera es un “convidado de piedra” en el nuevo festín africano. Esta suerte de neocolonialismo chino asusta al resto de países influyentes y constituye una vuelta al capitalismo improductivo, que no crea riqueza y que se creía superado (Mead, 2020).

Al mismo tiempo que China se vuelve terrateniente, muchas empresas deciden frenar sus inversiones productivas para comprar acciones en otras empresas y esperar enriquecerse con los dividendos y plusvalías que éstas les proporcionen. Esta actividad les garantiza otra fuente de riqueza improductiva que favorece a los poseedores del capital y menoscaba la fuerza de los asalariados, aumentando la brecha de las desigualdades y propiciando nuevas inestabilidades de origen económico. Según datos de la OCDE, el 41% del capital de las grandes empresas cotizadas está en manos de fondos de inversión (El país, 2020)

Es también Thomas Piketty (2019) quien en su obra *El capital en el siglo XXI* indica que el valor del capital crece de manera superior al crecimiento de la economía real, la producción y los ingresos. Este autor califica la dinámica desigualitaria del capital como “inexorable” y, de no tomarse medidas para modificar dicha dinámica, el calificativo no parece exagerado.

La distribución desigual sin precedentes en la economía moderna implica que el 27% de la riqueza mundial se halla en las manos del 1% de la población (World inequality database, 2019). Desgraciadamente, este fenómeno no ha hecho más que acrecentarse después de la crisis de 2008, diseminando desigualdad y tensiones sociales, pareja inseparable, a partes iguales.

Obsérvese que en las raíces de la desigualdad en el reparto de la riqueza se hallan múltiples fenómenos sociopolíticos de gran calado en materia de seguridad, como las mal llamadas “primaveras árabes” o los más recientes conflictos sociales creados por los “chalecos amarillos”. El impacto social en 2011 de un acto individual, como fue la quema “a lo bonzo” de Mohammed Bouzizi en una populosa ciudad de Túnez (Canalhistoria, 2019), se debió en gran medida al enorme descontento que en términos económicos sufrían, y aún sufren, los países que padecieron con posterioridad a Túnez revueltas más o menos violentas.

Pero los pecados del capitalismo no se detienen en los rendimientos de la tierra y la remuneración del capital. Las consecuencias de la crisis de 2008 y las previsiones cada vez más pesimistas sobre el enfriamiento de la economía y el advenimiento de una nueva crisis han propiciado una suerte de temor en los actores económicos, de manera que gran parte del ahorro sirve para constituir provisiones tanto en el sistema financiero como en las empresas privadas – desparas económicas para el periodo de “vacas flacas” que tarde o temprano sucede a un pico de recuperación y crecimiento.

Por la parte de los estados, endeudados ya hasta límites nunca alcanzados antes de la crisis, se evita cualquier forma de inversión real que implique el recurso de la deuda pública. Estados y actores privados económicos propician una nueva etapa de estancamiento del capitalismo, que se halla atrincherado a la espera de que la temida crisis muestre sus primeros signos sin instrumentar verdaderamente políticas que la eviten. Esta estrategia fabiana no hace más que retroalimentar los peligros de un sistema económico con demasiados fallos de mercado, independientemente de la crisis *a priori* coyuntural que supone la irrupción del COVID-19.

En este mundo globalizado en el que la inmediatez de la información y el consumo que se hace de ella tienen efectos críticos sobre la credibilidad de los estados, la deuda soberana constituye una debilidad de la que es mejor guardarse. Recordemos los ataques especulativos sufridos a partir de 2010 por los estados burlonamente llamados PIIGS¹⁷, que no solo llevaron aparejados ajustes restrictivos muy onerosos de implementar, sino la pérdida de credibilidad e imagen de los países del sur de Europa¹⁸.

Las crisis son cíclicas y, tarde o temprano, suceden. La vulnerabilidad de este mundo interconectado es tal hoy en día que no prepararse para ellas y anticiparlas de manera proactiva es poco menos que un suicidio geopolítico.

Lino Briguglio (2015) define la resiliencia de un estado como “la habilidad de una economía, inducida por la política pública para resistir esas conmociones y recuperarse de sus efectos”. Las “conmociones” a las que se refiere derivan de la simple exposición de las economías a los efectos externos de la apertura económica.

Los distintos tipos de capitalismo que operan en el mundo del siglo XXI, desde el capitalismo de estado chino, el neoliberal de los EE.UU., el nacionalista de Rusia hasta esa suerte de tecnocracia capitalista que se sienta en las altas esferas de la UE, enfocan y afrontan de formas divergentes las vulnerabilidades del sistema. Dependiendo de su fortaleza, convierten las amenazas en oportunidades y las fortalezas en debilidades para los estados de la competencia.

En este punto es necesario recordar que el capitalismo se reinventa desde el siglo XVI a través de los conflictos bélicos. Las dos guerras mundiales tuvieron una importancia crucial en la reducción de las desigualdades previas a las mismas. Sirvieron, de alguna manera, para re sincronizar las sociedades (PIKETTY, 2019). El nuevo capitalismo que forzosamente debe

¹⁷ Los PIIGS, acrónimo inventado *ad hoc*, estaban formados por Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España.

¹⁸ En el año 2012 España llegó a vender el bono a diez años, rozando la categoría de bono basura, a un interés del 7%.

nacer de los problemas de nuestros días tendrá que ser capaz de sobreponerse a la naturaleza hostil y bélica que le es intrínseca.

4. La economía como arma

Así, pues, la economía es una poderosísima arma geopolítica. Podemos defendernos a través de ella o atacar con los instrumentos que pone a nuestra disposición, que son múltiples y variados pero que, en cualquier caso, suponen una amenaza a la seguridad en todos sus ámbitos.

La seguridad centrada en el ser humano como evolución última del concepto de seguridad contempla otro tipo de vulnerabilidades capaces de perturbarla, como el ámbito alimentario, de sanidad, medioambiental, personal, político o comunitario. El aspecto económico, sin embargo, afecta de forma transversal a todos ellos.

La economía como arma de ataque es un elemento de *smart power* destinado a utilizar el mercado para lograr los intereses nacionales “a través del uso de medidas cuyo efecto primario es debilitar la economía de otro Estado”¹⁹.

El nacimiento de los “estados clientes” al hilo de la supremacía americana permitió ya después de la II Guerra Mundial un control mucho más eficaz que el poder militar. El propio “Plan Marshall”²⁰ constituye un ejemplo notable de la instrumentalización de la economía como elemento de poder.

En nuestros días, esta idea de clientelismo es manejada por la “Business Roundtable”, *lobby* que reúne a los 200 grupos norteamericanos más poderosos y cuyo objetivo es modificar las reglas del comercio mundial para adaptarlas convenientemente a los intereses de dichos grupos (Harbulot & Delbeque, 2016).

Llegados a este punto, es necesario establecer una distinción entre economía de la defensa o de la guerra y defensa económica, para poder analizar la instrumentalización de la economía en los conflictos y los efectos del arma económica sobre la seguridad.

La economía de la defensa o economía de la guerra, en su sentido más restringido, es el conjunto de medios específicos utilizados para hacer frente a un conflicto bélico, incluidos los de ataque al enemigo con la intención de neutralizarlo²¹. Es decir, el uso de los medios económicos, entre otros tantos, como puedan ser los materiales o personales.

Por otro lado, entendemos como defensa económica o economía en la guerra a “la rama de la política de defensa que tiene por finalidad contrarrestar las vulnerabilidades de

¹⁹ Definición que del término “Economic warfare” realiza el Oxford English Dictionary (OED, 2019)

²⁰ El “European Recovery programme”, más conocido como Plan Marshall, fue implementado por los EE.UU. en 1948 y puso a disposición de la Europa post II Guerra Mundial 14000 millones de dólares de la época.

²¹ Ángel Viñas observa una doble distinción de la economía de la defensa que no solo incluye la especificada en el texto, sino también “las repercusiones económicas del mantenimiento de un dispositivo militar permanente, en acelerado proceso de innovación y renovación tecnológicas, que origina una apelación cambiante, pero intensa, de la base industrial del país” (VIÑAS, 1984)

la economía nacional ante crisis o anomalías en la medida en que de ellas se desprendan repercusiones negativas sobre la capacidad de mantener un nivel adecuado de disuasión” (VIÑAS, 1984).

Dicho de otro modo, la economía de la defensa constituiría el uso tradicional de la guerra económica, como arma de apoyo en cualquier tipo de conflicto armado mientras que la defensa económica la utilizaría como instrumento para prevenirlos y asegurar con ello un nivel de seguridad nacional adecuado.

Del primer uso hay pruebas más que evidentes a lo largo de la historia y algunas de ellas ya han sido referidas en este texto. Se trataría de cualquier uso del componente económico para debilitar a un oponente declarado, desde bombardeos estratégicos de recursos hasta el corte de líneas de suministro. Es en el segundo uso de la economía, como arma de defensa económica, en el que encontramos las líneas maestras del *economic warfare* o guerra económica de nuestros días.

Dentro de estos instrumentos de carácter económico puestos al uso de la disuasión moderna que, tras el fin de la guerra fría, tiene tanto elementos propios del *hard power*, puramente militares, como del *soft power*, podemos distinguir entre armas ofensivas y armas defensivas, en el entendimiento de que ambas sirven para proteger la seguridad humana a través de distintos enfoques.

La lista de armas ofensivas es extensa. Al servicio del ataque que podríamos considerar preventivo, tenemos embargos o bloqueos comerciales, restricciones financieras²² y cualquier tipo de medio conducente a provocar la asfixia económica del oponente. Todas estas medidas que no implican uso explícito de la fuerza, sin embargo, no enmascaran una relación antagónica entre estados que roza peligrosamente el enfrentamiento armado.

Sin embargo, hay medidas ofensivas de defensa económica de naturaleza más sutil pero igualmente eficaces en cuanto a proyección del poder disuasorio se refiere. El control de recursos críticos, sin ir más lejos, constituye un arma geoeconómica de primer orden, desde el momento en que dicho control implica la exigencia de una cierta pleitesía más o menos tácita.

China y Rusia poseen el dominio de las tierras raras, esenciales para casi cualquier tipo de producción altamente tecnológica, desde telefonía móvil hasta turbinas o vehículos híbridos, lo que dota a estos países de un poder estratégico sin precedentes, maximizado por el hecho de que EEUU carece de ellas (OLIER, 2016).

Conflictos actuales con tendencia al enquistamiento, como el que sufre Yemen, no están faltos de ataques económicos de consecuencias nefastas. Arabia Saudí actúa desde hace tiempo contra el estado de los hutíes con armas económicas bien conocidas y transparentes, como el embargo comercial, que compagina con otras disfrazadas de ayuda a la resolución del propio conflicto y de efectos menos inmediatos pero devastadores, como la impresión de billetes de curso legal, cuyo resultado es una hiperinflación galopante y el hundimiento de la moneda yemení (HUMANITARIAN FORESIGHT THINK TANK, 2017).

²² Un ejemplo de sanción financiera reciente es la prohibición de las transferencias financieras hacia y desde Irán, establecida por resolución del Consejo de Seguridad de la ONU (Tesoro.es, 2019)

Las propias disrupciones tecnológicas constituyen, por la ventaja comparativa inicial o sorpresiva que ofrecen al país que las proyecta en la sociedad, un arma ofensiva de primer orden, en tanto elementos que provocan cambios de orden económico a los que es imprescindible adaptarse.

La compra de deuda soberana también es un arma de defensa y ofensa económica y una proyección de poder ejercido sobre el centro de gravedad de la economía de los estados, que no es otro que su forma de financiar el estado del bienestar. China es maestra en el uso de este instrumento de *smart power*, que bien puede ser la manera de poner a buen recaudo el excedente de riqueza o, por el contrario, suponer una moderna forma de fidelización geopolítica, al estilo de los estados-cliente antes mencionados. O pudiera ser que China simplemente se defendiera del poder hegemónico de EE.UU. y de las vulnerabilidades comerciales de que es objeto.

Las monarquías árabes también juegan con los fondos soberanos, bien a través de capital enteramente estatal, bien con el uso de una entidad privada asociada al estado que lo haga por ellas (CincoDias, 2020).

Durante la reciente crisis, es bien sabido que este tipo de fondos penetró en los mercados de deuda aprovechando la necesidad imperiosa de financiación de la mayoría de las economías occidentales. Sin embargo, es quizá menos popular la compra de acciones en compañías de carácter estratégico. En casi todas las economías no protegidas por algún sistema de supervisión existen casos de movimientos accionariales en empresas de defensa que han sentado en el consejo de administración, órgano de decisión por excelencia, a la personificación del riesgo²³.

5. La era de la información y la inteligencia económica

La información crea y destruye la riqueza. La “infobesidad” como sobredosis de información convierte el conocimiento de los hechos en inutilizables, porque no es posible establecer la fiabilidad ni procedencia de los mismos ni utilizarlos con la rapidez que exige el mundo interconectado (DELBEQUE, 2019).

Para convertir a la información en utensilio es indispensable la capacidad de selección de aquella que sea pertinente para la toma de decisiones, no ya en el corto plazo al que obliga la persistencia incesante de su flujo, sino en el que conlleva la evolución de una estrategia estatal bien planificada en el tiempo. Aquella que nos diga qué lugar queremos ocupar y cómo pensamos llegar a él y mantenernos. Un sistema de inteligencia económica obedece pues, en primera instancia, a una estrategia de seguridad en el largo plazo, implementada por el Estado.

El llamado “enfoque integral” de la seguridad, que aúna actores estatales y no estatales y ámbitos variados que puedan afectar a la seguridad humana, obliga a la creación de nuevos instrumentos de detección temprana de amenazas, riesgos o desafíos para ella.

²³ Sirva como ejemplo la participación del fondo soberano de reserva del sultanato de Omán en la empresa española “Escribano Mechanical & Engineering”, que posee un 32% de su capital social. (ELECONOMISTA.ES, 2020)

Si aceptamos el elemento económico como catalizador y posibilitador de múltiples amenazas híbridas a la seguridad, y parece claro que cada vez es más evidente su efecto multiplicador, es necesario implementar un sistema de inteligencia económica.

Existen múltiples definiciones de inteligencia económica, tantas como autores que se ocupan de su estudio y países que se sirven de ella. Sin embargo, el concepto que se traduce de este análisis de las vulnerabilidades en el terreno económico trasciende el mero aspecto empresarial al que se suele circunscribir y obliga a integrar a todos los actores de un estado, económicos o no, estatales o no, en un sistema que funcione de manera circular. La inteligencia económica emplea utensilios variados al servicio de la seguridad. En la tradición francesa, estos instrumentos son la vigilancia, la protección y la influencia (DELBEQUE, 2019).

La vigilancia, entendida como observación constante del entorno, se encarga de tratar la información, seleccionarla e interpretarla, de forma que sea útil como instrumento para la toma de decisiones, y distribuirla a quienes deban llevarlas a cabo. Para ello será necesario anticipar las “guerras de información” y observar la evolución de la post verdad en determinados campos relacionados con la seguridad, que puedan afectar a la misma a través de la pérdida de reputación. El uso de la vigilancia conduce a la conquista de mercados, productos o tecnologías nuevas y disruptivas, pero también a la creación de alianzas “coopetitivas²⁴” (DELBEQUE, 2019). La vigilancia del entorno lleva, asimismo, indefectiblemente a la prospección del futuro y a la detección de las amenazas en que pueden convertirse los aspectos críticos detectados en el presente.

La protección, por su lado, se centra en la detección de las prácticas ilegales más conocidas, como el espionaje o el sabotaje industrial, el blanqueamiento de capitales o la extorsión y la corrupción en las esferas de lo económico (DELBEQUE, 2019).

Por último, la influencia, entendida como la capacidad de convencer a través de la reputación y no como el elemento de manipulación con el que en demasiadas ocasiones se la asocia, trabaja para hacer atractiva la estrategia y la imagen y dotar de coherencia el resto de políticas públicas implementadas como garantía de seguridad humana. La influencia induce un cambio en las percepciones que afecta también al estatuto de poder que detenta un estado. Es por ello arte y parte en la estrategia del este (Portail de l'intelligence Économique, 2019). La influencia es esa “persuasión seductora” que configura una situación en la que los otros actores eligen las opciones que están de acuerdo a los intereses de quienes la ejercen (Eric DELBEQUE & Gérard PARDINI, 2008). Es, por tanto, el instrumento por excelencia de la diplomacia económica.

Aunque hay muchos países que cuentan con un sistema de inteligencia económica, el modelo francés, con una estructura centralizada en el Estado, contiene todos los elementos analizados. Sin embargo, se considera que su focalización en el mundo empresarial lo aleja en cierta medida de la función de seguridad por la que se aboga en este artículo.

²⁴ La “coopetición” es una mezcla entre cooperación y competición. Un ejemplo de la misma son los polos de competitividad, como Syllicon Valley, donde empresas que producen bienes complementarios o sustitutivos, se emplazan en una misma área, en la que también se benefician de las posibilidades logísticas que se crean alrededor de ellas.

6. El nuevo modelo de seguridad

El tratamiento de los diferentes ámbitos de la seguridad y su enorme trascendencia en el actual panorama de amenazas híbridas que encuadra el siglo XXI son objeto de múltiples estudios y trabajos de investigación.

En este artículo se ha pretendido mostrar, a grandes líneas, que el cambio en la configuración de los conflictos actuales y la interconexión provocada por la globalización han propiciado que el hecho económico merezca mención aparte como arma de ataque y, sobre todo, de defensa.

La visión realista en la teoría de las relaciones internacionales, enfoque elegido para el desarrollo de este artículo, que situaba al poder militar como paso obligado para la resolución de cualquier conflicto, ha dado paso a una visión integral de las amenazas a la seguridad que no puede obviar los riesgos asociados al arma económica.

Desde un punto de vista casi inconsciente, porque se trata de una tendencia mundial de la que nadie tiene la exclusiva propiedad, el capitalismo de nuestros días se radicaliza en sus modos de empleo y las consecuencias en las sociedades de los nuevos métodos de concurrencia nutren su capacidad como elemento generador de conflictos

La economía como arma de defensa y de ataque ha sido y será utilizada para proporcionar una situación primero de ventaja y, posteriormente, de poder. En definitiva, cualquier estado debería ser capaz de integrar en su estrategia de seguridad y desarrollar plenamente, sean cuales sean los objetivos de dicha estartegia, un sistema de inteligencia económica como parte esencial de su política de seguridad.

7. Bibliografía

LIBROS:

- BRIGUGLIO, L.-B. Y. (2015). *Building the resilience of small states: a revised framework*. THE COMMONWEALTH.
- Christian HARBULOT & Eric DELBECQUE. (2016). *L'impuissance française: une idéologie?* UPPR.
- DELBEQUE, F. R. (2019). *Intelligence économique. La grammaire de la stratégie au XXIème siècle*. UPPR.
- Eric DELBEQUE & Gérard PARDINI (2008). *Les politiques d'intelligence économique*. PUF
- HARBULOT, C. (2013). *Estudio de la guerra económica y de las problemáticas relacionadas*. En I. E., *La inteligencia económica en un mundo globalizado* (págs. 67-102). Madrid: Ministerio de Defensa. Secretaría general técnica.
- FUKUYAMA, F. (1992). *The end of history and the last man*. Penguin books.
- GALBRAITH, J. K. (2009). *The great crash 1929*. New York: Penguin Books.
- HARBULOT, C. (2018). *L'art de la guerre économique*. Collection Guerre de l'information.
- MAALOUF, A. (2019). *Le naufrage des civilisations*. Grasset & Frasquelle.

Guerra económica, inteligencia económica. Nuevo concepto de seguridad (197- 215)

MINISTERIO DE DEFENSA. (2018). *Panorama de tendencias geopolíticas. Horizonte 2040*.

MOINET, N. (2010). *Petite Histoire de l'intelligence économique*. Paris: L'Harmattan.

OLIER, E. (2016). *Los ejes del poder económico*. Pearson.

OLIER, E. (2016). Poder en internet. En E. Olier, *Los ejes del poder económico* (págs. 279-301). Madrid: Pearson.

OLIER, E. (2018). *La guerra económica global*. Tirant lo Blanch.

OSINSKI, S. H. (2014). *Políticas macroprudenciales y microprudenciales. Hacia la cohabitación*. IMF.

PIKETTY, T. (2019). *Le capital au XXIème siècle*. Éditions du seuil.

STRANGE, S. (1996). *The retreat of the state: The diffusion of power in the world economy*". Editorial Board.

ARTÍCULOS

ALAMY. (2009). *What went wrong?* The economist.

Alarcón, J. (2016). *Las guerras del opio*. OSI Intelligence. obtenido de secindef.org:
<https://secindef.org/las-guerras-del-opio/>

CincoDias. (02 de 05 de 2020). Obtenido de cincodias.elpais.com:
https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/05/17/mercados/1463466090_644175.html

El país. (1 de 05 de 2020). Obtenido de elpaís.com:
https://elpais.com/economia/2019/10/18/actualidad/1571356422_431454.html

ÉCOLE DE GUERRE ÉCONOMIQUE. (2016). *Les Dessous de l'affaire Volkswagen*. Paris: École de Guerre économique.

FLORES, L. (02 de 05 de 2020). El Salto. Obtenido de elsaltodiario.com:
<https://www.elsaltodiario.com/coronavirus/doctrina-shock-mercados-financieros-especulacion-crisis-climatica>

GAS, C. (15 del 11 de 2007). *El informe Stern sobre la economía del cambio climático*. Ecosistemas. Revista científica y técnica de ecología y medio ambiente. Obtenido de <https://www.politicaexterior.com/articulos/libros-4/la-economia-del-cambio-climatico-el-informe-stern/>

Haro, J. L. (2019). *La deuda estadounidense es el arma secreta de China en la negociación comercial con Trump*. El economista.

HUMANITARIAN FORESIGHT THINK TANK. (2017). *Yemen six month economic analysis. Economic warfare and the humanitarian context*. Iris.

MEAD, N. V. (30 de 04 de 2020). The Guardian. Obtenido de theguardian.com:
<https://www.theguardian.com/cities/2018/jul/31/china-in-africa-win-win-development-or-a-new-colonialism>

VELOSO, M. C. (16 del 03 de 2018). *Los países han fijado más de 10000 normas proteccionistas*

desde 2008. ABC.

VILLAÉCIJA, R. (02 de 05 de 2020). *Los aranceles de Trump amenazan a España: 400 millones en aceite y 300 en vino*. Obtenido de El Mundo:
<https://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2019/10/03/5d95bf0621efa04e508b457f.html>

VIÑAS, Á. (1984). *Economía de la defensa: una propuesta reconceptualizadora*. Revista de estudios políticos (Nueva época).

World inequality database. (16 del 11 de 2019). *Le modele social europeen a-t-il resisté à la montée des inégalités?* Obtenido de

<https://wid.world/fr/le-modele-social-europeen-a-t-il-resiste-a-la-montee-des-inegalites/>

INFORMES

DOD. DEFENSE. (2019). Obtenido de
<https://dod.defense.gov/Portals/1/Documents/pubs/2018-National-Defense-Strategy-Summary.pdf>

European Commission. (06 de 05 de 2020). Obtenido de ec.europa.eu:
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_17_1476

Fondo Monetario Internacional. (02 de 05 de 2020). Obtenido de imf.org:
<https://www.imf.org/es/Publications/GFSR/Issues/2019/10/01/global-financial-stability-report-october-2019>

Global Trade Alert Report. (2019). *Jaw Jaw not war war*. CPR PRESS.

IMF. (15 de 11 de 2019). Obtenido de
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2009/12/pdf/fd1209s.pdf>

OED. (17 de 11 de 2019). Obtenido de <https://www.oed.com/>

Pelaudeix, C. (6 de 05 de 2020). European Union Institute for Security Studies. Obtenido de iss.europa.eu:
<https://www.iss.europa.eu/sites/default/files/EUISSFiles/Brief%2013%20Arctic.pdf>

Portail de l'intelligence Économique. (15 de noviembre de 2019). Obtenido de <https://portail-ie.fr/resource/glossary/40/influence>

Tesoro.es. (17 del 11 de 2019). Obtenido de
http://www.tesoro.es/sites/default/files/nota_explicativa_del_regimen_de_sancciones_financieras_a_iran.pdf

United Nations. (04 de 05 de 2020). Obtenido de un.org:
<https://www.un.org/press/en/2018/ga12071.doc.htm>

WEF. (2018). *The global risks report 2018*. wef.

OTROS

Canalhistoria. (16 del 11 de 2019). Obtenido de <https://canalhistoria.es/blog/2011-la->

Guerra económica, inteligencia económica. Nuevo concepto de seguridad (197- 215)

primavera-arabe/

Chatam House. (16 de 04 de 2020). Obtenido de *chatamhouse.org*:

<https://www.chathamhouse.org/file/webinar-global-economy-after-covid-19#>

George Clemenceau et Jules Ferry. (07 de 01 de 2012). *La politique coloniale: Clemenceau contre Ferry. Discours prononcés à la Chambre des Députés en Juillet 1885.*

Magellan & Cie. Obtenido de <http://blog.ac-versailles.fr/motamot/index.php/post/20/04/2017/Cl%C3%A9menceau-%3A-Un-discours-contre-la-colonisation>

ELECONOMISTA.ES. (27 de ENERO de 2020). Obtenido de

<https://empesite.eleconomista.es/MECANIZADOS-ESCRIBANO.html>

North Atlantic Treaty Organisation. (06 de 05 de 2020). Obtenido de *NATO.int*:

https://www.nato.int/cps/en/natohq/topics_156338.htm