FORO PARA LA PAZ
EN EL MEDITERRÁNEO

ACTAS DE LAS XIII JORNADAS DE SEGURIDAD, DEFENSA Y COOPERACIÓN

EL CASO HUAWEI: GEOECONOMÍA EN ESTADO PURO

Edita: Foro para la Paz en el Mediterráneo
ISBN: 578-84-09-22534-7

Depósito Legal: MA 924-2020

Los autores y el editor autorizan la reproducción, el almacenamiento en un sistema informático y la transmisión parcial o total de esta obra por cualquier método o procedimiento mecánico o electrónico, siempre y cuando se reconozca de manera expresa la propiedad intelectual de los contenidos que la integran a los autores y la de edición del Foro para la Paz en el mediterráneo.
No se autoriza la elaboración de obra derivada.

El Foro para la Paz en el Mediterráneo participa con actividades oficiales del V Centenario de la Primera Vuelta al mundo de Fernando de Magallanes y Juan Sebastián Elcano

V/CENTENARIO
1ª VUELTA AL
MUNDO

AUTORES

Encarnación Cañadas Molina, Rafael Vidal Delgado, José María López Jiménez, Daniel Corona Valle, Rafael Perez Ortega, Manfredo Monforte Moreno y Javier González de Lara

Coordinadoras

Elena Cruz Ruiz y Lara César López

1ª JORNADA: EL CASO HUAWEI: GEOECONOMÍA EN ESTADO PURO

R. Ortega Perea Fco. Salas Marquez Daniel Corona Encarnación Cañadas R. Vidal Manfredo Monforte José Mª López

Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales

Índice

Presentación de ponentes	17
¿Deben los Estados tomar parte en las controversias internacionales de las empresas privadas domiciliadas en su territorio?, por José María López Jiménez	23
El espionaje industrial: una perspectiva jurídica, por Rafael Pérez Ortega	43
Apéndice 1. Declaración de Marrakech de 15 de abril de 1994	53
Apéndice 2. DIRECTIVA (UE) 2016/943 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 8 de junio de 2016 relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas. (Texto pertinente a efectos del EEE)	59
Apéndice 3. Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales	117
Economía e información desde la óptica del intercambio de datos. Las guerras secretas, por Daniel Coronas Valle	157
La nueva guerra tecnológica por la supremacía mundial, por Manfredo Monforte Moreno	165

Concepto de Geoeconomía, por Rafael Vidal Delgado	175
La empresa como motor de desarrollo, por Javier González de Lara	229

EL CASO HUAWEI: GEOECONOMÍA EN ESTADO PURO.

En Málaga, a 30 de mayo de 2019, se celebra una jornada sobre **el caso Huawei: geoeconomía en estado puro, dentro de las XIII Jornadas de Seguridad, Defensa y Cooperación**, en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga.

Inauguración de la Jornada:

- Dra. Encarnación Cañadas Molina, Vicedecana de Estudiantes, Asuntos Económicos e Igualdad de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga.
- D. Francisco Salas Márquez, Director General de la Empresa Municipal de Iniciativas y Actividades Empresariales de Málaga (PROMÁLAGA).

MODERADOR:

- Dr. Rafael Vidal Delgado, Vicepresidente Ejecutivo del Foro para la Paz en el Mediterráneo.

PONENTES:

- Dr. José María López Jiménez

- D. Rafael Perea Ortega
- D. Daniel Corona Valle
- Excmo. Sr. Dr. Manfredo Monforte Moreno

Warning
XIII Jornadas de Seguridad, Defensa y Cooperación
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
cifal Málaga
Unicaja Banco
FORO PARA LA PAZ EN EL MEDITERRÁNEO
30 DE MAYO
19:00 horas
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga
"El caso
Huawei:
Geoeconomía en estado puro"
Créditos académicos. www.foroparalapazenelmediterraneo.es

¿Deben los Estados tomar parte en las controversias internacionales de las empresas privadas domiciliadas en su territorio?

PONENTE: Dr. José María López Jiménez, director de Responsabilidad Social Corporativa de UNICAJA Banco.

Nos encontramos ante una dificultad importante para empezar, porque esto está ocurriendo ahora. Recuerdo cuando hace varios meses Rafael Vidal, que no se si utiliza información privilegiada, me propuso desarrollar esta sesión, y según se han ido acercando los días podemos ver que no está de actualidad, está de mucho más que eso. Estamos dando por hecho que China lo único que quiere es someter al enemigo, y que su enemigo principalmente los Estados Unidos, yo no puedo saber lo que pretende China, si es que pretende algo. Los Estados Unidos en estrategia de defensa nacional, posiciona a China como un rival, y según como está distribuido hoy en día el poder, no caben los dos como potencia hegemónica, por ello, deben llegar a un acuerdo.

Mi ponencia de hoy enlaza con la última ponencia que di en el foro el pasado noviembre de 2018, en la cual me referí a las infraestructuras críticas y a los sectores estratégicos, basándome en el sistema financiero, si entendemos cuales son los sectores estratégicos, entre ellos están las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones, el cual nos lleva al punto en el que retomo mi exposición en relación con el caso de Huawei.

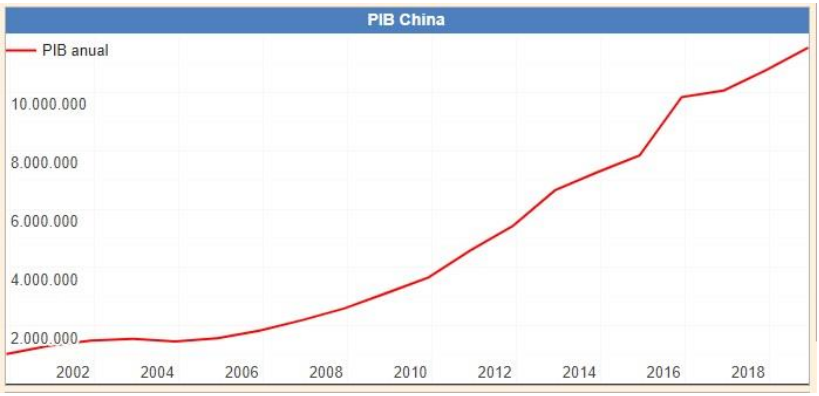
El mundo, la verdad que está bastante raro. Podemos ver un fotograma de la película “El lobo de Wall Street”, la cual refleja claramente la crisis de los mercados financieros de los años ochenta del siglo veinte, y una de las frases que se utilizaba recurrentemente en la película, era una que se atribuye precisamente a Sun Tzu*: <<la mejor victoria que puede alcanzar alguien, es la de vencer sin tener que combati*r>>;

también me resultó extraño, que a la inversa tuviera que venir Deng Xiaoping a los Estados Unidos, y con Jimmy Carter dijera aquello de que <<*enriquecerse es glorioso*>> si esto lo dijera alguno de nuestros jóvenes un sábado por la noche a sus compañeros dirían que es una aberración, pero si lo dijo el primer chino hace ya 35-40 años, pues realmente puede que haya algo. Y de remate, me llegó una noticia que pudimos leer en *El País* el 23 de marzo que tiene una simbología muy grande, porque es el acuerdo entre China e Italia, por el cual Italia toma parte de la Ruta de la Seda, el símbolo para mí está en que el acuerdo se lleva a cabo por el Presidente de la República y el Primer Ministro de China ante el busto de Augusto, no sé si está hecho en un descuido o a conciencia, pero para mí, el poder simbólico que tiene esta imagen es muy fuerte por lo que respecta al posicionamiento de China, que por su puesto lo que trae es financiación de China a Italia, con una ratio de deuda pública muy elevada, y que realmente necesita recurrir a financiación exterior.

¿Qué podemos decir si comparamos el crecimiento económico de las potencias de Estados Unidos y China?

Estados Unidos es la primera potencia del planeta, su PIB en términos de euros anuales fue de 17 billones de euros, y en el caso de China, en 2018, fue de 11 billones de dólares. Si apreciamos el ritmo de crecimiento del PIB, podemos ver que más pronto que tarde, China alcanzará -si no lo ha hecho ya- en términos económicos a Estados Unidos, que además en un país muy endeudado. Podemos ver que el crecimiento económico de hoy en día se encuentra en China, Asia. Si comparamos la tasa de crecimiento de China con la de Europa,

incluso con las de Estados Unidos, está claro quién va a ser el vencedor en el plano económico.



Curiosamente, el PIB de China llegó a alcanzar los dos dígitos en los peores años económicos para Europa y los Estados Unidos, como consecuencia de la crisis financiera de 2008-2009.

El entonces Presidente Rodríguez Zapatero llegó a decir que el rescate de las cajas de ahorro iba a realizarse con apoyo de China. China tienen una gran liquidez, por lo que durante estos años (2008-2012) se dedicó a comprar activos devaluados muy relevantes, y en muchos casos, estratégicos, a precio de saldo.

EL MUNDO | Economía

Líder mundial en español | Domingo 24/04/2011. Actualizado 05:22h.

FINANZAS | Reestructuración del sector financiero

China sale al paso de las dudas del Financial Times y reitera que invertirá en las cajas españolas

José Luis Rodríguez Zapatero saluda al presidente chino, Hu Jintao, el pasado día 15. | Efe

La Unión Europea, tomó cartas en el asunto, aunque con cierto atraso, y ha publicado un reglamento muy recientemente y que acaba de entrar en vigor, que lo que pretende es que se lleve a cabo un control de las inversiones extranjeras, especialmente cuando haya de por medio elementos o activos estratégicos para Europa. La medida me parece que es adecuada, pero puede que haya llegado a destiempo, además hay que atender a otro principio clásico del Derecho internacional público, como

es el Principio de reciprocidad [1], seguramente el trato que reciban las empresas o inversores no chinos en China sea mucho peor que el de los chinos cuando salen de su país.

Transcurridos 10 años del comienzo de la crisis, que se produjo con el hundimiento del Lehman Brothers, los estados se están reposicionando. Hasta ahora parecía que los estados estaban en segundo término, que no terminaban de atreverse a mostrar su cara más “hard”, pero empiezan a reposicionarse en cuanto a la pugna directa, que es lo que le corresponde desde el ámbito del ejercicio duro de su poder. Guerra financiera, que ya no es algo novedoso, ya Tucídides cuenta casos de guerra económica y financiera entre Esparta y Atenas, como Corinto, la Liga de Delos, etc.

---

[1] Según el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, la reciprocidad es la correspondencia mutua de una persona o una cosa con otra, de manera que puede traducirse por bilateralidad. Desde el punto de vista técnico-jurídico y, en concreto para el Derecho Internacional Privado, la reciprocidad implica que la aplicación del Derecho interno de un país a una persona física o jurídica no nacional de ese Estado se supedita al trato que se dé en aquel Estado a los nacionales de este país. En otras palabras, la ley territorial se aplica a los extranjeros residentes en cuanto la del Estado al que pertenecen prevea idéntico trato para los nacionales de aquel Estado.
En el Derecho Internacional Privado nos encontramos con una clara manifestación del principio de reciprocidad, en el capítulo IV del Título Preliminar del Código Civil, y en concreto en el artículo 9.5 del Código Civil: *"No será reconocida en España como adopción la constituida en el extranjero por adoptante español, si los efectos de aquélla no se corresponden con los previstos por la legislación española. Tampoco lo será, mientras la entidad pública competente no haya declarado la idoneidad del adoptante, si éste fuere español y estuviera domiciliado en España al tiempo de la adopción".* http://guiasjuridicas.wolterskluwer.es

Liga de Delos (Siglo V, a.de. C)

Liga de Corinto (Siglo IV, a. de C)

La guerra comercial en la que no encontramos ahora, el señor Trump nada más llegar al poder dijo que iba a acabar con el sistema multilateral instaurado desde la Segunda Guerra Mundial, y que va a ir a los suyo; esto es lo que se conoce como proteccionismo [2], y lo podemos ver en la actualidad con la subida progresiva de los aranceles a las importaciones norteamericanas de productos chinos. Vamos a salir todos perjudicados, porque queramos o no, la economía mundial se basa en el libre comercio, y cualquier traba que se ponga a la libre circulación de capital, bienes o servicios va a terminar repercutiendo negativamente en nosotros.

Llegamos a la guerra por el dominio tecnológico, en el cual solo haré un apunte sobre la Tecnología 5G, que parece que es donde está el punto de enfrentamiento en estos momentos, ya que va a ser la tecnología que sea capaz de habilitar el internet de las cosas, ya que los coches, los electrodomésticos, o cualquier instrumento estarán conectados a la red en tiempo real [3].

---

2 El proteccionismo es una política comercial establecida por un gobierno que tiene como finalidad proteger la industria nacional ante la **competencia** del extranjero con la aplicación de aranceles u cualquier otro tipo de restricción a la importación. https://economipedia.com/definiciones/proteccionismo.html

[3] Aparte de una mayor velocidad de comunicación, las redes 5G **ofrecerán menor latencia, mayor fiabilidad, mejor conectividad desde más lugares**; también una mayor capacidad, permitiendo que más usuarios y más dispositivos estén conectados al mismo tiempo. La infraestructura resultante hará que el IoT (internet of things -internet de las cosas-) sea escalable, **con más de 20.800 millones de "cosas"**, incluyendo edificios, automóviles,

En esta nueva época, utilizo guerra entre comillas, las empresas tecnológicas superaron la “guerra directa”, y llegamos a la “guerra tecnológica”, en la cual los estados deben valerse de las empresas tecnológicas, como es el caso por ejemplo de Huawei, cuyos competidores ya sabemos cuáles son: Google, Amazon, Facebook, Apple. La gran empresa China ya ha superado en ventas a Apple.

En una sociedad de libre mercado capitalista, en teoría no debe haber intervencionismo público [4] en las relaciones económicas, pero cuando se trata de sectores estratégicos para el propio país, sabemos que no es así.

De hecho en el artículo 128 de la Constitución Española [5] somete toda riqueza del país al interés general, quizás haya

---

máquinas y electrodomésticos- que se espera que estén conectadas a la red para el momento en que 5G se estrene globalmente en 2020, frente a los 4.900 millones de 2015.
https://www.muyinteresante.es/tecnologia/articulo/que-podremos-hacer-con-la-tecnologia-5g-761487761901

[4] El **intervencionismo** puede definirse como la intromisión de un Estado, por medio de órganos gubernamentales o no gubernamentales, en la política interior de otro, u otros Estados, en busca de inferir o cambiar la posición o conducta del Estado intervenido, en favor de sus propios intereses. Lu, Catherine. “Intervention”.*Encyclopedia of Political Theory*. SAGE.

[5] Artículo 128 de la Constitución Española de 1978. Título VIII. Economía y Hacienda.

1. Toda la riqueza del país en sus distintas formas y sea cual fuere su titularidad está subordinada al interés general.
2. Se reconoce la iniciativa pública en la actividad económica. Mediante ley se podrá reservar al sector público recursos o servicios esenciales, especialmente en caso de monopolio y asimismo acordar la intervención de empresas cuando así lo exigiere el interés general.

que explicar a la ciudadanía que nos encontramos en una situación en la que hay intereses que van más allá de lo aparente puramente económico, que hay estrategias, y que es posible que al final podamos ser víctimas o elementos de las estrategias que unos estados están siguiendo en relación con otros.

El portavoz del Ministerio de Relaciones Exteriores chino, Lu Kang

Así llegamos al Caso Huawei en sí, que no viene desde 2018, viene desde mucho antes, pero la fase actual del conflicto sí que viene desde 2018. Todo parte con la detención de la CCO [6], la directora financiera de Huawei, que es la vicepresidenta de

[6] Chief Communications Officers. Director Ejecutivo de Comunicaciones. El CCO es uno de los elementos clave actuales de cualquier CEO de una gran corporación. Acostumbra a ser una de las personas de mayor confianza dentro del **Comité de Dirección** que tienen los CEO's actuales.

Hasta hace bien poco, este puesto no era ni de lejos lo que es ahora mismo. Tiene mucha más responsabilidad que los anteriores puestos que se asemejaban, como era el **Director de Imagen Corporativa y Relaciones Publicas**. Ahora ya no sólo se maneja cómo tener contacto con el stakeholder externo, sino también los internos, y que posiblemente sean los más importantes, entre ellos los inversores.
Ahora se le han añadido más funciones, y una de ellas es la que destaca, Reputation Online de la compañía y del CEO. Además, también ejerce sus funciones en la RSC (**Responsabilidad Social Corporativa**) y **estrategia de marca**. Algunas de ellas estaban en diversas manos, como el Director de Marketing o Director de I+D. Ahora eso se ha concentrado en una sola figura, y es la que controla y ejecuta todas las acciones que tienen que ver con la reputación de la compañía.
Su rol principal como hemos dicho es la reputación, pero ésta puede dividirse en diferentes roles. Entre ellos, uno de los que dedican más tiempo, es con los inversores y la gestión de la reputación, y un poco menos con los medios y comunicación interna.
Se le considera el principal puntal de un CEO, asimismo el CCO considera como clave y principal aliado a su CEO, de esta manera se entiende que **están mejor preparados ante una gestión de crisis**.
En los sectores que están más regulados por los gobiernos de un país se hace fundamental que tenga buenas relaciones, contactos y que sepa comunicarse perfectamente con ellos, porque en muchas de las ocasiones son los reguladores los que hacen cambiar el rumbo de una empresa, por ejemplo, la energía. ¿Qué pasaría si regulasen ellos los precios? No estamos hablando de lobbies, sino de personas que sepan interactuar con los políticos.
Uno de los roles que más me apasionan es la del cambio cultural y/o cambios organizativos. Establecer las **políticas de comunicación interna** es uno de los puntos clave para no entrar en una deriva interna, con las consecuencia que ello puede llevar, como que sea la propia organización la que este dañando a la propia organización.
La gran evolución es la entrada del tsunami 'Redes Sociales', y aquí es donde tiene mayor importancia el CCO, a modo de **DirCom** debe tener muchas actitudes y aptitudes para desarrollar una estrategia de marca convincente, dejando de ser opacos y ser más transparentes, y un amplio conocimiento de la sociedad y sus necesidades y valores.
Como vemos, aúna muchísima responsabilidad, de ahí que la formación para este puesto sea imprescindible. Tales como **Marketing Digital**, Imagen Corporativa, Relaciones Públicas, **Recursos Humanos**, y algo de Finanzas,

la empresa, y que además es la hija del fundador, del Presidente, la cual está destinada a heredar la presidencia. Fue detenida en Canadá en tránsito hacia México, como consecuencia de una orden de detención para ser extraditada que pidieron las autoridades americanas a las canadienses. El fundamento directo que justificó esta detención pudo ser la posible infracción de las sanciones económicas impuestas por Norteamérica a Irán; el uso de las criptomonedas como vía para sortear los embargos comerciales, y el repunte brutal del bitcoin de hace dos años de hasta 20.000 dólares el bitcoin, y, además, el tema de las sanciones económicas [7].

En la época del Presidente Bill Clinton, el 40% de la población llegó a estar sujeta en cierta medida a sanciones económicas por parte de los Estados Unidos. Principalmente los que más sufrían los embargos eran los ciudadanos normales, el pueblo. El fundamento remoto u oculto de todo esto, es el espionaje, del cual Rafael Perea va a centrarse. Podemos escuchar menciones al “Caballo de Troya”, en concreto “Backdoor”: dejar la tecnología puertas abiertas para que alguien, de forma ilegítima, pueda hacer uso de ella -no sé en beneficio de quién-

---

ya que uno de sus cometidos es la relación con inversores. No vale sólo con saber manejar Facebook o Twitter. Es mucho más. https://blogs.imf-formacion.com/blog/corporativo/marketing/cco-director-ejecutivo-de-comunicaciones/

[7] Pocos días después del arresto de Meng Wanzhou, el Gobierno Chino, ordenó los arrestos de Michael Kovrig, un ex diplomático, y de Michael Spavor, un empresario establecido en el país asiático. El portavoz del ministerio chino de Exteriores, Lu Kang, confirmó que ambos son sospechosos de "robar secretos de Estado".

. El daño reputacional ha caído bastante, incluso hay temores para los usuarios porque parece que no van a poder actualizar el software de sus dispositivos, lo que puede causar que dentro de cierto tiempo el móvil no sea utilizable. Y, por otra parte, este proceso de extradición sigue abierto, por la cual la directora financiera de Huawei sigue en Canadá a la espera de que se resuelva el caso, pueden pasar años a la espera de que se formulen las resoluciones judiciales.

La empresa Huawei fue creada en 1987 y fundada por su actual presidente. Es una entidad no cotizada, esto quiere decir que sus deberes de información no son tan altos como los de las sociedades cotizadas, aun así, han asumido altos estándares en materia de información, por ello toda la información del informe anual de 2018 es libremente accesible en su página web. La primera sorpresa, según el informe anual es que la propiedad de la empresa corresponde a los propios empleados, es decir, que es una cooperativa; en concreto, corresponde a 97.000 empleados. Expresamente dice que ningún gobierno, o agencia gubernamental tiene acciones de Huawei, tiene en total 188.000 empleados, y llega a 3.000.000 de usuarios, prácticamente la mitad de la población mundial. Huawei dice que sus dispositivos no son “caballos de troya”, ni se plantean hacerlo. Hay unas referencias a las sanciones internacionales, destacando 3 jurisdicciones: la universal de las Naciones Unidas, la de los Estados Unidos y la de la Unión Europea, esto da a entender con quién quiere llevar buenas relaciones. Desde el punto de vista político, en una rueda de prensa de marzo la empresa dijo que el gobierno chino no tiene ningún tipo de

influencia en ella, y nunca les ha dado ningún tipo de instrucciones para que espíen ni nada parecido. El gobierno chino dice que va a tomar las medidas necesarias para salvaguardar los intereses de Huawei, esto choca, porque Huawei es una empresa absolutamente privada, pero cuando el gobierno chino se mete de por medio, a nivel conceptual, me parece que hay algo que no encaja.

Para concluir, está siento muy citada últimamente “la trampa de Tucídides” [8]: el inevitable enfrentamiento que se produce

[8] Müller, John. «*La trampa de Tucídides*. El historiador griego fue el primero en describirla en su relato sobre la Guerra del Peloponeso entre Atenas y Esparta, donde la primera fue la potencia desafiada y la segunda la desafiante.

A primera vista, la ofensiva de Estados Unidos contra la china Huawei podría ser otro episodio de la guerra comercial que **Donald Trump** libra contra **Xi Jinping**, pero el asunto va un poco más allá. No se trata de un simple reequilibrio de las balanzas comerciales, sino de un lance clave para dirimir cuál será la potencia hegemónica en el planeta en las próximas décadas. El campo de batalla son las telecomunicaciones y la forma que adoptará la Inteligencia Artificial, terrenos donde se desarrollará la economía del futuro.

Numerosas informaciones periodísticas dan cuenta en los últimos días de que la Administración Trump está advirtiendo a aquellos gobiernos que permitan que la red 5G se desarrolle sobre la arquitectura o componentes de Huawei que no formarán parte del círculo de confianza destinado a compartir información crítica, ya sea política, económica o antiterrorista. Esta advertencia se ha hecho a grandes gobiernos europeos y a pequeños países centroamericanos. Países como Australia ya se han mostrado beligerantes con la compañía china desde antes de la ofensiva de Trump.

Las grandes compañías privadas de telecomunicaciones son escépticas ante la posibilidad de que Huawei pueda espiar sus redes ya que a este proveedor sólo se le encargan determinados componentes de sus redes. "Si en la 5G no te espía Huawei lo haría Cisco, por lo tanto el desarrollo de las redes obligatoriamente debe ser híbrido, integrando protocolos clave de desarrollo propio", explica el gestor de una empresa de telecomunicaciones española.

Pero el episodio no hace más que anunciar que en el futuro esta confrontación entre China y EEUU es prácticamente inevitable. Y pone de actualidad la llamada "trampa de Tucídides", un término que describe las tensiones entre una potencia establecida y otra emergente. El historiador griego fue el primero en describirla en su relato sobre la Guerra del Peloponeso entre Atenas y Esparta, donde la primera fue la potencia desafiada y la segunda la desafiante.

El norteamericano **Graham Allison** ha estudiado el asunto en su libro *Destined for War: Can America and China escape Thucydides's Trap*. En el curso que Allison dicta en la Universidad de Harvard ha identificado hasta 16 episodios en los últimos 500 años donde se ha producido el choque entre una potencia imperante y otra desafiante. En 12 de los episodios, la cosa acabó mal, con una conflagración bélica. Pero en cuatro, no fue así. Uno de estos episodios históricos fue precisamente el ascenso de España a Imperio desplazando pacíficamente a la potencia marítima de la época que era el Portugal del rey Enrique el Navegante.

https://www.elmundo.es/economia/2019/03/18/5c8e788f21efa0867b8b4614.html

cuando una potencia que está bien establecida es retada por otra. El economista Nouriel Roubini, conocido porque predijo la crisis financiera, analiza en un libro 16 enfrentamientos entre potencias establecidas y emergentes, y de estos, doce terminaron en guerra [9]. Los bloques de la guerra fría cambian,

---

[9] ROUBINE, Nouriel. Alerta que si China y EE.UU. caen en la trampa de Tucídides, se tragarán a todo el mundo.
La historia debería servir para que no se repitan los errores del pasado. Sin embargo, la realidad hasta hoy muestra que la historia siempre se repite (con errores incluidos) de forma irremediable. Nouriel Roubini, profesor de Economía en la Universidad de Nueva York, cree que uno de estos episodios que marcan la historia (las guerras entre Atenas y Esparta) podría volver a repetirse con consecuencias catastróficas: la creciente tensión entre EEUU y China puede tener un desenlace fatal para el mundo entero si terminan cayendo en la 'trampa de Tucídides'.
Roubini recurre a Graham Allison, profesor en la universidad de Harvard, que escribió en 2017 'Destinado a la guerra: ¿Pueden EEUU y China escapar de la trama de Tucídides?', en la que se hace alusión a la guerra (dentro de las Guerras del Peloponeso) en la que Esparta intentó evitar el ascenso de la floreciente Atenas. Allison examina las rivalidades habituales que suelen surgir entre la potencia dominante y la emergente, de la cuales la gran mayoría desembocan en una guerra.
El motivo es la trampa de Tucídides se puede resumir en lo siguiente: una tensión estructural y cuyo ciclo es al alza que se produce cuando una potencia nueva (económica, militar o ambas) reta a otra establecida. La primera persona que se paró a pensar sobre este fenómeno fue el historiador griego Tucídides en su narración de la Guerra del Peloponeso, que explicaba que "la guerra era inevitable, por el ascenso de Atenas y el miedo que eso inspiró en Esparta". Este tipo de guerras suelen ser muy destructivas y resultado no sigue un patrón claro, a veces se impone la potencia emergente y otras la dominante.
Ahora la historia podría repetirse con EEUU y China como protagonistas, aunque no es el escenario base, el cariz que está tomando el enfrentamiento económico no vaticina nada bueno. Ambas potencias se encuentran inmersas en una batalla comercial que cada vez parece un poco más lejos de resolverse.
Dentro de este reparto de golpes que acaba de empezar, los aranceles podrían ser tan solo un tanteo entre ambos púgiles.
¿Una guerra fría?

"A pesar del conocimiento mutuo de la trampa de Tucídides, y el reconocimiento de que la historia no es determinista, China y EEUU parecen estar cayendo en ella de todos modos. Aunque una guerra 'caliente' entre las dos potencias principales del mundo parece todavía inverosímil, una guerra fría es cada vez más probable", señala Roubini en un artículo publicado en *Project Syndicate*.

Las consecuencias globales de una guerra fría entre China y EEUU serían incluso más graves que las de la guerra fría entre EEUU y la Unión Soviética. "Mientras que la Unión Soviética era una potencia en declive con un modelo económico fallido, China pronto se convertirá en la economía más grande del mundo y continuará creciendo", argumenta el célebre economista.

Además, la relación comercial entre EEUU y la Unión Soviética era muy escasa, en aquel momento la mayor parte del comercio internacional se producía entre naciones desarrolladas, "mientras que hoy China está totalmente integrada en el sistema global de comercio e inversión, y está profundamente entrelazada con EEUU, en particular", explica el economista de la Universidad de Nueva York.

"Una guerra fría a gran escala podría desencadenar una nueva etapa de desglobalización, o al menos una división de la economía global en dos bloques económicos incompatibles. En cualquier caso, el comercio de bienes, servicios, capital, trabajo, tecnología y datos se vería severamente restringido".

"Ahora que EEUU ha impuesto sanciones a ZTE y Huawei, China luchará para garantizar que sus gigantes tecnológicos puedan obtener insumos esenciales a nivel nacional, o al menos de socios comerciales que no sean dependientes de EEUU.

En este mundo balcanizado, China y EEUU esperarán que todos los demás países elijan un lado, mientras que la mayoría de los gobiernos intentarán 'ponerse de lado' para mantener los lazos económicos con ambos. "Después de todo, muchos aliados de Washintong hacen a día de hoy más negocios (en términos de comercio e inversión) con China que con Estados Unidos. Sin embargo, en una economía futura donde China y EEUU controlan por separado el acceso a tecnologías cruciales como la inteligencia artificial y el 5G, es probable que el terreno intermedio se vuelva inhabitable. Todos tendrán que elegir, y el mundo puede entrar en un largo proceso de desglobalización".

"Si la relación (entre ambas potencias) no se gestiona bien, con EEUU tratando de descarrilar el desarrollo de China y contener su crecimiento, y China proyectando agresivamente su poder en Asia y en todo el mundo, se producirá una guerra fría a gran escala, y una guerra 'caliente' no se pueden descartar.

y pasan a ser por un lado los Estados Unidos, y por otro lado China. Los Estados vamos a tener que posicionarnos según los intereses propios. La propia empresa de Huawei dice que los que se posicionen de su lado van a ganar ventaja en la nueva etapa de expansión tecnológica que está a la vuelta de la esquina.

Nouriel Roubini

Voy a terminar con dos preguntas, porque a estas alturas no tenemos respuestas, ¿Los Estados Unidos podrán imponer su visión a sus aliados tradicionales? Creo que sí, pero según sus posiciones económicas y financieras esto puede variar. Una

---

En el siglo XXI, la Trampa de las Tucídides no sólo se tragaría a EEUU y China, sino a todo el mundo"
EL ECONOMISTA, edición de 22 de mayo de 2019.

vez que los estados estén alineados entorno a ambos bloques, ¿Los estados podrán decirles a sus empresas qué medidas deberán tomar desde el punto de vista estratégico propio de cada estado?

El espionaje industrial: una perspectiva jurídica

PONENTE: D. Rafael Perea Ortega, profesor asociado de la Universidad de Málaga.

Mi intervención se divide en dos partes, en la primera daré datos objetivos en función de la información pública disponible que hay, para luego derivar reflexiones al hilo de la intervención de José María; y una segunda parte, en la que me centraré desde una perspectiva jurídico-mercantil: qué es el secreto empresarial, qué alcance tiene, y qué están haciendo las empresas para protegerse en este ámbito.

Datos objetivos

La realidad desde el punto de vista jurídico es que tenemos una demanda por parte del departamento de justicia presentada ante un tribunal en Brooklyn, Nueva York, en la que hay distintos cargos hacia Huawei, pero que se pueden agrupar en dos acusaciones: por un lado, las presuntas violaciones a las sanciones internacionales impuestas a Irán, y como consecuencia de ello el fraude bancario; y el robo de secretos comerciales a una empresa estadounidense.

En referencia a la primera, básicamente lo que se cuestiona o se pone de manifiesto es la vinculación que tiene Huawei con

una empresa que opera en Irán que se llama Skycom Tec, y las transacciones sobre todo en el marco de la tecnología que está realizando la empresa en este país. En referencia a la segunda, los robos comerciales, con la empresa estadounidense T-Mobile. Aquí de lo que se acusa es de copiar determinada tecnología que se utiliza para testear la calidad de los smartphones.

Ejes con los que mirar los conflictos

Me gusta mirar los conflictos con perspectiva, divido en varios ejes: el primero, uno que mire en dirección hacia el pasado, lo que ha ocurrido en los últimos años en relación con esto; un eje

que aporte los datos del presente, donde nos encontramos; y otro que mire hacia el futuro.

En relación con el pasado:

Si miramos al pasado, la conclusión es que al menos durante dos décadas, los litigios con Huawei han sido interesantes, y podemos resaltar 4 ejemplos:

- En 2003 con el **Caso Cisco** [10]. Una empresa americana del sector tecnológico que demandó a Huawei por robo de propiedad intelectual. Lo que hizo Huawei fue copiar códigos fuentes de determinados productos para aplicarlos a equipos propios, al final, retiraron la demanda como condición de que Huawei eliminara el código fuente.
- En 2004 con el **Caso Supercom.** En una feria que se celebró en Chicago sobre tecnologías, básicamente, lo que ocurrió es que un empleado de Huawei se escondió en la feria hasta que finalizara, y comenzó a hacer fotos y realizar diagramas de la tecnología de Fujitsu, le pillaron con las manos en la masa, Huawei se desentendió del tema y acabó despidiéndolo.
- En 2005 con el **Caso Marconi** [11]. Una empresa tecnológica británica. En esas fechas sale a la luz el

[10] https://elpais.com/tecnologia/2003/07/18/actualidad/1058516881_850215.html

[11] https://www.elconfidencial.com/mercados/2005-08-08/el-grupo-chino-huawei-negocia-la-compra-de-la-britanica-marconi_779850/

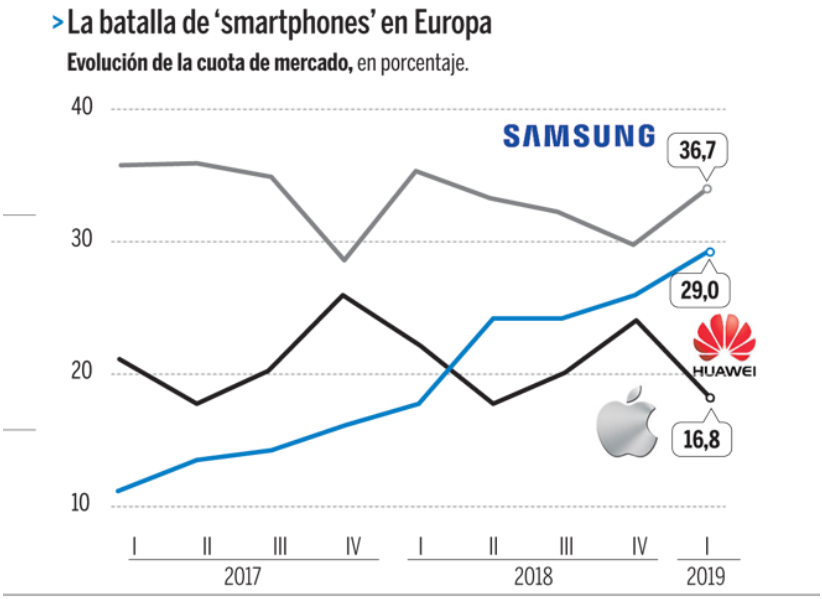
deseo de Huawei de adquirir esta empresa, recibido por el gobierno británico como una amenaza nacional.

- En 2011 con el **Caso de ZTE** [12], se pone de manifiesto un robo de propiedad intelectual, y se le hace responsable, haciendo pagar una indemnización.

En relación con el presente

Podemos observar que Huawei ha crecido un 50% en el sector aproximadamente, y Samsung decrece. En materia de Hardware, Huawei es claramente ganador en la última década. La cuota de mercado de Huawei en Europa en estos dos últimos años ha tenido un crecimiento exponencial si lo comparamos con sus competidores Samsung (que se mueve en torno al 35%), Apple (en torno al 20%) y sin embargo Huawei que estaba en una cuota del 10, pasa a casi un 30%. En cuanto a magnitudes propias, que son la facturación, beneficio, tesorería… hay una gran progresión.

[12] https://almacendederecho.org/patentes-y-antitrust-el-caso-huawei-c-zte-corp/



De cara al futuro

Aquí de lo que se habla es de la tecnología 5G: mayor capacidad mayor velocidad. Leí en un estudio, que probablemente quien controlase la tecnología 5G en los próximos años, se haría con un negocio en torno a los 12 mil billones de dólares. El riesgo de quién está de estas empresas, ¿qué ocurre si se utiliza esta tecnología para espiar?… todas estas decisiones políticas y estratégicas conllevan decisiones jurídicas, la más reciente en el caso Huawei que, está en un

periodo de *Vacatio legis* [13], es la orden ejecutiva que intenta asegurar la cadena de suministros de servicios y productos de tecnología e información. Esta orden ejecutiva, habla de un concepto que no define, el adversario extranjero, básicamente esta orden conlleva la prohibición automática de las transacciones de adversarios extranjeros que tengan cierto riesgo, sujeto al criterio del gobierno.

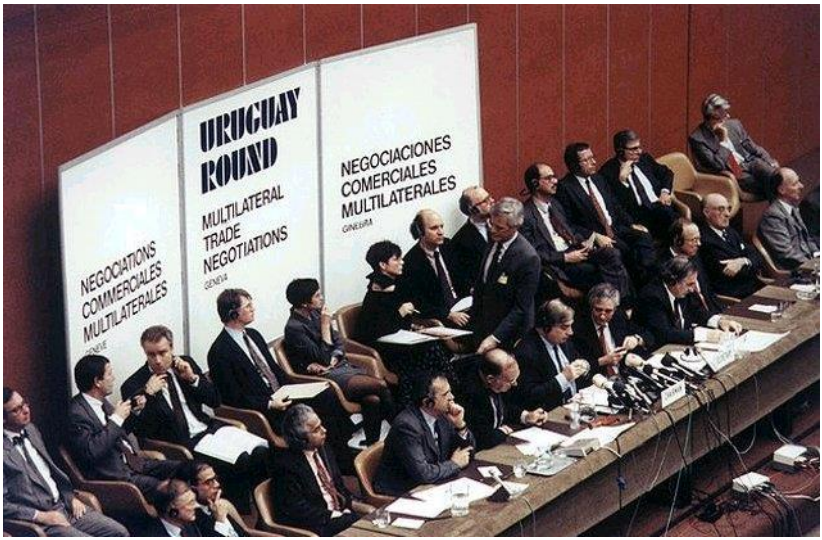
Perspectiva jurídico mercantil

¿Qué es el secreto empresarial? ¿Cómo se protegen las empresas ante los posibles ataques o espionaje industrial? Esta protección puede ser interna o externa, la protección externa hace referencia al marco jurídico, hacemos mención a la Organización Mundial del Comercio [14], y a los acuerdos de la Ronda de Uruguay de 1994 en Marrakech sobre los aspectos del derecho de la propiedad intelectual en relación con el comercio, en la que se determina que es información protegida y confidencial (Apéndice 1 al presente capítulo). Si se realiza un análisis general de la normativa que regula los secretos

[13] En Derecho civil, **Vacatio legis** se denomina al período que transcurre desde la publicación de una norma hasta su entrada en vigor

[14] OMC. 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 mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos Parlamentos. El objetivo es garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida, previsible y libre posible.

empresariales y como se protegen. Veamos unas notas comunes que emanan de la OMC.



Haciendo una comparativa entre lo que existe en Estados Unidos y en la Unión Europea, vemos que en Estados Unidos hay dos cuerpos normativos que regulan la protección del secreto empresarial:

a) Ley de Espionaje del 96, que tuvo modificaciones posteriores.
b) Ley de Defensa de Secretos Comerciales del 2016.

En el ámbito de aplicación de esta normativa, llama la atención dos aspectos: el primero, que la ley de espionaje económico no resulta aplicable a las actividades ilegales que realicen los

órganos gubernamentales, y lo segundo, que la ley es aplicable cuando el acusado sea americano, independientemente del territorio en el que haya cometido el delito, y cuando la persona jurídica que haya cometido el delito se haya constituido conforme a la normativa estadounidense.

US President Barack Obama (C) speaks before signing the Defend Trade Secrets Act of 2016, in the Oval Office of the White House in Washington, DC, May 11, 2016. / AFP / Jim Watson

La Unión Europea como organismo, ya se adhirió al Acuerdo de Marrakech, pero tenemos la DIRECTIVA (UE) 2016/943 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO (Apéndice 2 al presente capítulo), que requiere una norma nacional que integre esa directiva en el ordenamiento jurídico interno.

La nota común es la importancia que está adquiriendo esta materia, en la medida en la que aparecen nuevas tecnologías y nuevas formas de infringir los derechos de la propiedad intelectual, otra nota común es el alcance de lo que debe entenderse como secreto empresarial, la información es cualquier conocimiento del tipo que sea, y que reúna tres requisitos: que sea secreta, que tenga valor empresarial real o potencial, y que el titular de esa información haya adoptado medidas para protegerla. También podemos observar, que en nuestro sistema continental la cultura de protección y seguridad en el ámbito empresarial está más sensibilizado que en el anglosajón.

En España tenemos la ley de Secretos Empresariales, que entró en vigor el pasado mes de marzo (Apéndice 3 al presente capítulo), de la cual se deriva responsabilidad civil en caso de infracción del secreto empresarial. También tenemos el Código Penal, más enfocado a la propiedad intelectual, que requiere de un ánimo doloso.

¿Qué están haciendo las empresas?

Tenemos que distinguir entre el ámbito puramente mercantil o civil, y el ámbito penal.

Ámbito mercantil o civil

Se está empezando a difundir la preocupación, que se traduce en la configuración de protocolos que protegen estos secretos

empresariales, es decir, medidas de protección, con nuevas cláusulas contractuales a nivel laboral y a nivel de relación mercantil con terceros. En el ámbito jurídico es importante las formalidades, al menos en el ámbito mercantil, porque al final toda la materia que tiene que ver con cumplimientos normativos, debe cumplir con estándares internacionales.

Ámbito penal

A partir del 2010, la persona jurídica puede ser también responsable penalmente, imponiéndole multas económicas. El código penal establece una eximente en la medida en que se tengan estos procedimientos y protocolos internos. Implica el uso de recurso materiales y humanos. En las grandes empresas ya hay departamentos de inteligencia, de seguridad, de tecnología…, pero al resto de empresas le cuesta subirse al carro del cumplimiento normativo y de darse cuenta de la importancia de esta materia al nivel global.

Conclusiones

Al final, lo que se percibe en las últimas reformas legislativas en materia mercantil tienden a exigir que cada empresa se analice, mida los riesgos que tiene, y ponga medidas concretas para su solución. Hay que reforzar, formar e integrar en las empresas los protocolos de seguridad.

Apéndice 1

Declaración de Marrakech de 15 de abril de 1994

Los Ministros,

Representando a los 124 Gobiernos, y las Comunidades Europeas, participantes en la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, con ocasión de la reunión final del Comité de Negociaciones Comerciales a nivel ministerial celebrada en Marrakech, Marruecos, del 12 al 15 de abril de 1994,

Recordando a Declaración Ministerial adoptada en Punta del Este, Uruguay, el 20 de septiembre de 1986, por la que se dio inicio a la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales,

Recordando los progresos realizados en las Reuniones Ministeriales celebradas en Montreal, Canadá, y Bruselas, Bélgica, en diciembre de 1988 y diciembre de 1990, respectivamente,

Tomando nota de que las negociaciones se concluyeron en lo sustancial el 15 de diciembre de 1993,

Decididos a apoyarse en lo conseguido en la Ronda Uruguay para lograr nuevos avances a través de la participación de sus economías en el sistema de comercio mundial, sobre la base

de políticas orientadas al mercado y de los compromisos enunciados en los Acuerdos y Decisiones de la Ronda Uruguay,

Adoptan hoy la siguiente:

DECLARACIÓN

1. Los Ministros saludan el logro histórico que representa la conclusión de la Ronda, con el convencimiento de que fortalecerá la economía mundial y dará paso a un mayor crecimiento del comercio, las inversiones, el empleo y los ingresos en todo el mundo. En particular, acogen con satisfacción:

— el marco jurídico más fuerte y más claro que han adoptado para el desarrollo del comercio internacional, y que incluye un mecanismo de solución de diferencias más eficaz y fiable,

— la reducción global de los aranceles en un 40 por ciento y los acuerdos más amplios de apertura de los mercados en el sector de las mercancías, así como la mayor previsibilidad y seguridad que representa la importante expansión del alcance de los compromisos arancelarios, y

— el establecimiento de un marco multilateral de disciplinas para el comercio de servicios y para la protección de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, así como el reforzamiento de las disposiciones

multilaterales sobre el comercio de productos agropecuarios y de textiles y prendas de vestir.

2. Los Ministros afirman que el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) anuncia una nueva era de cooperación económica mundial, que responde al deseo generalizado de actuar en un sistema multilateral de comercio más justo y más abierto en beneficio y por el bienestar de los pueblos. Los Ministros expresan su determinación de resistir las presiones proteccionistas de toda clase. Están convencidos de que la liberalización del comercio y el fortalecimiento de las normas conseguidos en la Ronda Uruguay conducirán a un entorno comercial mundial cada vez más abierto. Los Ministros se comprometen, con efecto inmediato y hasta la entrada en vigor de la OMC, a no adoptar medidas comerciales que puedan socavar o afectar adversamente los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay o la aplicación de los mismos.

3. Los Ministros confirman su resolución de esforzarse por dar mayor coherencia en el plano mundial a las políticas en materia de comercio, moneda y finanzas, incluso mediante la cooperación entre la OMC, el FMI y el Banco Mundial a tal efecto.

4. Los Ministros celebran el hecho de que la participación en la Ronda Uruguay haya sido considerablemente más amplia que en cualquier negociación comercial multilateral anterior y, en particular, la función notablemente activa desempeñada en ella

por los países en desarrollo; ello marca un hito histórico en el camino hacia una mancomunidad comercial mundial más equilibrada e integrada. Los Ministros toman nota de que durante el período abarcado por estas negociaciones se pusieron en aplicación medidas significativas de reforma económica y de liberalización autónoma del comercio en numerosos países en desarrollo y economías anteriormente planificadas.

5. Los Ministros recuerdan que los resultados de las negociaciones comportan disposiciones que confieren un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, con especial atención a la situación particular de los países menos adelantados.

Los Ministros reconocen la importancia de la aplicación de estas disposiciones para los países menos adelantados y declaran su intención de continuar apoyando y facilitando la expansión de las oportunidades de comercio e inversión de dichos países. Convienen en someter al examen periódico de la Conferencia Ministerial y de los órganos competentes de la OMC la repercusión de los resultados de la Ronda en los países menos adelantados, así como en los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios, con objeto de promover medidas positivas que les permitan alcanzar sus objetivos de desarrollo.

Los Ministros reconocen la necesidad de fortalecer la capacidad del GATT y de la OMC para prestar una mayor

asistencia técnica en sus esferas de competencia y, en particular, para acrecentar sustancialmente la prestación de dicha asistencia a los países menos adelantados.

6. Los Ministros declaran que al firmar el “Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales” y al adoptar las Decisiones Ministeriales conexas inician la transición del GATT a la OMC. En particular, han establecido un Comité Preparatorio que ha de sentar las bases para la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, y se comprometen a tratar de llevar a cabo todos los trámites necesarios para la ratificación de dicho Acuerdo de modo que pueda entrar en vigor el 1º de enero de 1995 o lo antes posible después de esa fecha. Los Ministros han adoptado además una Decisión sobre comercio y medio ambiente.

7. Los Ministros expresan su sincera gratitud a Su Majestad el Rey Hassan II por su contribución personal al éxito de esta Reunión Ministerial, y a su Gobierno y al pueblo de Marruecos por la cordial hospitalidad dispensada y la excelente labor de organización cumplida. El hecho de que esta Reunión Ministerial final de la Ronda Uruguay se haya celebrado en Marrakech es una manifestación más de la adhesión de Marruecos a un sistema de comercio mundial y abierto y de su vocación de plena integración a la economía mundial.

8. Al adoptar y firmar el Acta Final, y al abrir a la aceptación el Acuerdo sobre la OMC, los Ministros declaran terminada la

labor del Comité de Negociaciones Comerciales y formalmente concluida la Ronda Uruguay.

Apéndice 2

DIRECTIVA (UE) 2016/943 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO

de 8 de junio de 2016

relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas

(Texto pertinente a efectos del EEE)

EL PARLAMENTO EUROPEO Y EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, y en particular su artículo 114,

Vista la propuesta de la Comisión Europea,

Previa transmisión del proyecto de acto legislativo a los Parlamentos nacionales,

Visto el dictamen del Comité Económico y Social Europeo [15],

[15] DO C 226 de 16.7.2014, p. 48

De conformidad con el procedimiento legislativo ordinario [16],

Considerando lo siguiente:

(1) Las empresas, así como los organismos de investigación de carácter no comercial, invierten en la obtención, desarrollo y aplicación de conocimientos técnicos (*know how*) e información, que son la moneda de cambio de la economía del conocimiento y proporcionan una ventaja competitiva. Esta inversión en la generación y aplicación de capital intelectual es un factor determinante para su competitividad y su rendimiento asociado a la innovación en el mercado y, por tanto, para la rentabilidad de sus inversiones, que constituye la motivación subyacente a la investigación y el desarrollo en las empresas. Las empresas utilizan diferentes medios para hacer suyos los resultados de sus actividades asociadas a la innovación cuando optar por la apertura no permite la plena explotación de sus inversiones en investigación e innovación. Uno de esos medios es recurrir a los derechos de propiedad intelectual, como las patentes, los derechos sobre dibujos y modelos y los derechos de autor. Otro medio para apropiarse de los resultados de la innovación consiste en proteger el acceso a los conocimientos que son valiosos para la entidad y que no son ampliamente conocidos, y explotarlos. Esos conocimientos técnicos y

[16] Posición del Parlamento Europeo de 14 de abril de 2016 (aún no publicado en el Diario Oficial) y Decisión del Consejo de 27 de mayo de 2016.

esa información empresarial de gran valor, que no se han divulgado y que se quieren mantener confidenciales, se conocen con el nombre de secretos comerciales.

(2) Las empresas, sea cual sea su tamaño, valoran los secretos comerciales tanto como las patentes u otros derechos de propiedad intelectual. Utilizan la confidencialidad como una herramienta de gestión de la competitividad empresarial y de la innovación en investigación, para proteger información de muy diversa índole que no se circunscribe a los conocimientos técnicos, sino que abarca datos comerciales como la información sobre los clientes y proveedores, los planes comerciales y los estudios y estrategias de mercado. Las pequeñas y medianas empresas (en lo sucesivo, «las pymes») otorgan aún más valor a los secretos comerciales y dependen aún más de ellos. Al proteger esa gran diversidad de conocimientos técnicos e información empresarial, ya sea como complemento o como alternativa a los derechos de propiedad intelectual, los secretos comerciales permiten a los creadores e innovadores sacar provecho de sus creaciones e innovaciones, por lo que son especialmente importantes para la competitividad de las empresas, así como para la investigación y el desarrollo, y el rendimiento asociado a la innovación.

(3) La innovación abierta constituye un catalizador para nuevas ideas que satisfacen las necesidades de los consumidores y responden a los retos de la sociedad, y

permite a esas ideas abrirse camino en el mercado. Dicha innovación constituye un estímulo importante para el desarrollo de nuevos conocimientos y propicia la emergencia de modelos empresariales nuevos e innovadores basados en la utilización de conocimientos adquiridos colectivamente. La investigación colaborativa, incluida la cooperación transfronteriza, reviste especial importancia para aumentar los niveles de investigación y desarrollo en las empresas del mercado interior. La difusión de conocimientos e información debe considerarse fundamental a efectos de garantizar oportunidades dinámicas, positivas y equitativas para el desarrollo de las empresas, en particular las pymes. En un mercado interior en el que los obstáculos a dicha colaboración transfronteriza se hayan reducido al mínimo y en el que la cooperación no esté falseada, la creación intelectual y la innovación deberían estimular la inversión en procedimientos, servicios y productos innovadores. Un entorno de este tipo, propicio a la creación intelectual y a la innovación, en el que no existan trabas a la movilidad laboral, es asimismo importante para el crecimiento del empleo y la mejora de la competitividad de la economía de la Unión. Los secretos comerciales desempeñan un papel importante en la protección del intercambio de conocimientos entre las empresas —incluidas, en particular, las pymes— y los organismos de investigación de dentro y de fuera de las fronteras del mercado interior, en el contexto de la investigación y el desarrollo, y de la

innovación. Los secretos comerciales son una de las modalidades de protección de la creación intelectual y de los conocimientos técnicos innovadores que las empresas más suelen utilizar, pero también es la modalidad menos protegida por el actual marco jurídico de la Unión contra la obtención, utilización o revelación ilícitas por terceros.

(4) Las empresas innovadoras están cada vez más expuestas a prácticas desleales que persiguen la apropiación indebida de secretos comerciales, como el robo, la copia no autorizada, el espionaje económico o el incumplimiento de los requisitos de confidencialidad, ya sea dentro o fuera del territorio de la Unión. Fenómenos recientes, como la globalización, una creciente externalización, cadenas de suministro más largas y un mayor uso de las tecnologías de la información y la comunicación, contribuyen a aumentar el riesgo de tales prácticas. La obtención, utilización o revelación ilícitas de un secreto comercial comprometen la capacidad de su poseedor legítimo para aprovechar las ventajas que le corresponden como precursor por su labor de innovación. La falta de instrumentos jurídicos eficaces y comparables para la protección de los secretos comerciales en toda la Unión menoscaba los incentivos para emprender actividades transfronterizas en el mercado interior asociadas a la innovación e impiden que los secretos comerciales puedan liberar su potencial como estímulos del crecimiento económico y del empleo. En consecuencia, la innovación y

la creatividad se ven desincentivadas y disminuye la inversión, con las consiguientes repercusiones en el buen funcionamiento del mercado interior y la consiguiente merma de su potencial como factor de crecimiento.

(5) Los esfuerzos emprendidos a nivel internacional en el marco de la Organización Mundial del Comercio para poner remedio a este problema han culminado en la conclusión del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (en lo sucesivo, «el Acuerdo sobre los ADPIC»). Este Acuerdo contiene, entre otras, unas disposiciones relativas a la protección de los secretos comerciales contra su obtención, utilización o revelación ilícitas por terceros, que constituyen normas internacionales comunes. Todos los Estados miembros, así como la propia Unión, están vinculados por este Acuerdo, que fue aprobado mediante la Decisión 94/800/CE del Consejo [17].

(6) Pese al Acuerdo sobre los ADPIC, existen notables diferencias entre las legislaciones de los Estados miembros en lo que respecta a la protección de los secretos comerciales contra su obtención, utilización o revelación ilícitas por otras personas. Por ejemplo, no todos los

[17] Decisión 94/800/CE del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, relativa a la celebración en nombre de la Comunidad Europea, por lo que respecta a los temas de su competencia, de los acuerdos resultantes de las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay (1986-1994) (DO L 336 de 23.12.1994, p. 1)

Estados miembros han definido a escala nacional los términos «secreto comercial» u «obtención, utilización o revelación ilícitas de un secreto comercial», de modo que no es fácil conocer el alcance de la protección, que varía de un Estado miembro a otro. Además, no hay coherencia en lo que respecta a las acciones civiles existentes en caso de obtención, utilización o revelación ilícitas de secretos comerciales, pues no todos los Estados miembros disponen de acciones de cesación o prohibición frente a terceros que no sean competidores del poseedor legítimo del secreto comercial. También existen divergencias entre los Estados miembros en cuanto al trato que reciben quienes han obtenido el secreto comercial de buena fe, pero han sabido posteriormente, en el momento de su utilización, que su obtención se había producido a raíz de una obtención ilícita anterior por parte de un tercero.

(7) Las normas nacionales difieren igualmente en cuanto a si el poseedor legítimo de un secreto comercial puede solicitar la destrucción de las mercancías fabricadas por terceros que utilicen dicho secreto comercial de forma ilícita, o la restitución o destrucción de todos los documentos, ficheros o materiales que contengan o constituyan el secreto comercial obtenido o utilizado de forma ilícita. Asimismo, las normas nacionales aplicables al cálculo de la indemnización por daños y perjuicios no siempre tienen en cuenta la naturaleza inmaterial de los secretos comerciales, lo que hace difícil demostrar el lucro

cesante real o el enriquecimiento injusto del infractor cuando no se pueda establecer ningún valor de mercado para la información en cuestión. Solo unos pocos Estados miembros permiten la aplicación de reglas abstractas para el cálculo de la indemnización por daños y perjuicios a partir de los cánones o derechos que razonablemente se habrían tenido que pagar si hubiera existido una licencia para la utilización del secreto comercial. Además, muchas normas nacionales no ofrecen una protección adecuada de la confidencialidad de un secreto comercial si su poseedor interpone una demanda por la presunta obtención, utilización o revelación ilícitas del secreto comercial por parte de un tercero, lo que reduce el atractivo de las medidas y recursos existentes y debilita la protección ofrecida.

(8) Las diferencias entre Estados miembros en lo que respecta a la protección jurídica de los secretos comerciales implica que no existe un nivel de protección equivalente en toda la Unión, lo que conduce a la fragmentación del mercado interior en este ámbito y debilita el efecto disuasorio global de la normativa aplicable. El mercado interior se ve afectado en la medida en que esas diferencias reducen los incentivos para que las empresas emprendan actividades económicas transfronterizas asociadas a la innovación, entre ellas, la cooperación con socios en materia de investigación o fabricación, la externalización o la inversión en otros Estados miembros, actividades que dependen de

la utilización de información protegida como secreto comercial. La investigación y el desarrollo transfronterizos en red, así como las actividades asociadas a la innovación, incluidas las actividades conexas de fabricación y posterior comercio transfronterizo, se hacen menos atractivas y más difíciles dentro de la Unión, lo que también genera ineficiencias asociadas a la innovación en el ámbito de la Unión.

(9) Además, existen riesgos comerciales más elevados en los Estados miembros que tienen niveles de protección comparativamente más bajos, por el hecho de que es más fácil robar un secreto comercial u obtenerlo de otra forma ilícita. Ello da lugar a una asignación ineficiente del capital destinado a actividades innovadoras que promuevan el crecimiento en el mercado interior, debido al mayor gasto en medidas de protección que se requiere para compensar la insuficiente protección jurídica en algunos Estados miembros. También favorece la actividad de los competidores desleales el hecho de que, después de la obtención ilícita de un secreto comercial, puedan diseminar por todo el mercado interior las mercancías resultantes de dicha obtención. Las diferencias entre regímenes normativos facilitan asimismo la importación en la Unión de mercancías procedentes de terceros países a través de los puntos de entrada menos protegidos, cuando el diseño, la fabricación o la comercialización de dichas mercancías se basan en secretos comerciales robados u obtenidos de otra

forma ilícita. En conjunto, tales diferencias obstaculizan el buen funcionamiento del mercado interior.

(10) Es indicado establecer, a escala de la Unión, normas destinadas a aproximar las legislaciones de los Estados miembros, a fin de asegurar un nivel de tutela judicial civil suficiente y coherente en todo el mercado interior para los supuestos de obtención, utilización o revelación ilícitas de secretos comerciales. Dichas normas deben entenderse sin perjuicio de la posibilidad de que los Estados miembros ofrezcan una protección más amplia frente a la obtención, utilización o revelación ilícitas de secretos comerciales, siempre que se respeten las salvaguardas expresamente previstas en la presente Directiva para la protección de los intereses de otras partes.

(11) La presente Directiva no debe afectar a la aplicación de las normas de la Unión o nacionales que exigen la divulgación de información, incluidos los secretos comerciales, o su comunicación a las autoridades públicas. Tampoco debe afectar a la aplicación de las normas que permiten a las autoridades públicas recabar información para el ejercicio de sus funciones, ni a las normas que permiten o exigen a tales autoridades públicas cualquier otra divulgación de información pertinente. Tales normas incluyen, en particular, las relativas a la divulgación por las instituciones y órganos de la Unión, o por las autoridades públicas nacionales, de información sobre empresas que obre en su poder en virtud del Reglamento (CE) n.º 1049/2001 del

Parlamento Europeo y del Consejo [18], del Reglamento (CE) n.º 1367/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo [19], de la Directiva 2003/4/CE del Parlamento Europeo y del Consejo [20], o de otras normas sobre el acceso público a documentos o las obligaciones en materia de transparencia de las autoridades públicas nacionales.

(12) La presente Directiva no debe afectar al derecho de los interlocutores sociales a celebrar convenios colectivos, cuando estén previstos en el Derecho laboral, en lo que respecta a cualquier obligación de no revelar un secreto comercial o limitar su utilización, y a las consecuencias del incumplimiento de dicha obligación por la parte sujeta a la misma. Lo anterior ha de cumplir la condición de que dicho convenio colectivo no restrinja aquellas excepciones establecidas en la presente Directiva para los casos en que proceda denegar la solicitud de medidas, procedimientos o recursos previstos en la presente Directiva en relación con

---

[18] Reglamento (CE) n.º 1049/2001 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de mayo de 2001, relativo al acceso del público a los documentos del Parlamento Europeo, del Consejo y de la Comisión (DO L 145 de 31.5.2001, p. 43).

[19] Reglamento (CE) n.º 1367/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 6 de septiembre de 2006, relativo a la aplicación, a las instituciones y a los organismos comunitarios, de las disposiciones del Convenio de Aarhus sobre el acceso a la información, la participación del público en la toma de decisiones y el acceso a la justicia en materia de medio ambiente (DO L 264 de 25.9.2006, p. 13).

[20] Directiva 2003/4/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 de enero de 2003, relativa al acceso del público a la información medioambiental y por la que se deroga la Directiva 90/313/CEE del Consejo (DO L 41 de 14.2.2003, p. 26).

la supuesta obtención, utilización o revelación de un secreto comercial.

(13) La presente Directiva no debe entenderse en el sentido de que restrinja la libertad de establecimiento, la libre circulación de los trabajadores o la movilidad de estos previstas en el Derecho de la Unión. Tampoco ha de afectar a la posibilidad de que los empresarios y los trabajadores celebren pactos de limitación de la competencia entre ellos, de conformidad con el Derecho vigente.

(14) Es importante formular una definición homogénea del término «secreto comercial», sin restringir el objeto de la protección contra la apropiación indebida. Dicha definición debe construirse pues de forma que incluya los conocimientos técnicos, la información empresarial y la información tecnológica, siempre que exista un interés legítimo por mantenerlos confidenciales y una expectativa legítima de que se preserve dicha confidencialidad. Además, dichos conocimientos técnicos o información deben tener valor comercial, ya sea real o potencial. Debe considerarse que esos conocimientos técnicos o información tienen valor comercial, por ejemplo, cuando sea probable que su obtención, utilización o revelación ilícitas puedan perjudicar los intereses de la persona que ejerce legítimamente su control, menoscabando su potencial científico y técnico, sus intereses empresariales o financieros, sus posiciones estratégicas o su capacidad para competir. Se excluye de la definición de secreto

comercial la información de escasa importancia, así como la experiencia y las competencias adquiridas por los trabajadores durante el normal transcurso de su carrera profesional y la información que es de conocimiento general o fácilmente accesible en los círculos en que normalmente se utilice el tipo de información en cuestión.

(15) También es importante determinar las circunstancias en las que está justificada la protección jurídica de los secretos comerciales. Por esta razón, es necesario establecer los comportamientos y prácticas que deben considerarse constitutivos de obtención, utilización o revelación ilícitas de un secreto comercial.

(16) En interés de la innovación y a fin de promover la competencia, lo dispuesto en la presente Directiva no debe generar ningún derecho de exclusividad sobre los conocimientos técnicos o la información protegidos como secretos comerciales. Así pues, sigue siendo posible el descubrimiento independiente de la misma información o de los mismos conocimientos técnicos. La ingeniería inversa de un producto obtenido lícitamente debe considerarse un medio lícito de obtener información, excepto cuando se haya convenido de otro modo por contrato. No obstante, la libertad de adoptar este tipo de cláusulas contractuales puede limitarse por ley.

(17) Actualmente, en algunos sectores industriales en los que los creadores e innovadores no pueden gozar de derechos

exclusivos y en los que la innovación se ha basado tradicionalmente en los secretos comerciales, los productos pueden ser fácilmente objeto de ingeniería inversa una vez introducidos en el mercado. En tales casos, esos creadores e innovadores pueden ser víctimas de prácticas como la copia parasitaria o las simples imitaciones que se aprovechan gratuitamente de su reputación y su trabajo de innovación. Algunas normativas nacionales en materia de competencia desleal se ocupan de estas prácticas. Aun cuando la presente Directiva no tenga por objeto reformar o armonizar el Derecho en materia de competencia desleal en general, convendría que la Comisión examinara detenidamente la necesidad de una actuación de la Unión en dicho ámbito.

(18) Además, la obtención, utilización o revelación de secretos comerciales, cuando lo imponga o lo permita la ley, deben considerarse lícitas a los efectos de la presente Directiva. Así ocurre, en particular, con la obtención y revelación de secretos comerciales en el marco del ejercicio de los derechos de información, consulta y participación de los representantes de los trabajadores, de conformidad con el Derecho de la Unión y el Derecho o las prácticas nacionales, y del ejercicio de la defensa colectiva de los intereses de los trabajadores y de los empresarios, incluida la cogestión, y también ocurre con la obtención o revelación de secretos comerciales en el marco de una auditoría legal efectuada de conformidad con el Derecho de la Unión o

nacional. No obstante, dicha consideración de la obtención de secretos comerciales como lícita se debe entender sin perjuicio de cualquier obligación de confidencialidad relativa al secreto comercial o de cualquier restricción relativa a su utilización que el Derecho de la Unión o nacional impongan al destinatario o a la persona que obtiene la información. En particular, la presente Directiva no debe eximir a las autoridades públicas de las obligaciones de confidencialidad a las que están sujetas en relación con la información transmitida por los poseedores de secretos comerciales, independientemente de que dichas obligaciones se establezcan en el Derecho de la Unión o en el nacional. Así ocurre, entre otros casos, con las obligaciones de confidencialidad de la información transmitida a los poderes adjudicadores en el marco de los procedimientos de contratación pública, como las enunciadas, por ejemplo, en la Directiva 2014/23/UE del Parlamento Europeo y del Consejo [21], la Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo [22], y la Directiva 2014/25/UE del Parlamento Europeo y del Consejo [23].

---

[21] Directiva 2014/23/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, relativa a la adjudicación de contratos de concesión (DO L 94 de 28.3.2014, p. 1).

[22] Directiva 2014/24/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE (DO L 94 de 28.3.2014, p. 65).

[23] Directiva 2014/25/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, relativa a la contratación por entidades que operan en los

(19) Aunque la presente Directiva prevé medidas y recursos que pueden consistir en impedir la revelación de información a fin de proteger la confidencialidad de los secretos comerciales, es fundamental que no se restrinja el ejercicio del derecho a la libertad de expresión e información que incluye la libertad y el pluralismo de los medios de comunicación tal como refleja el artículo 11 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea (en lo sucesivo, «Carta»), en particular en lo que respecta al periodismo de investigación y a la protección de las fuentes periodísticas.

(20) Las medidas, procedimientos y recursos previstos en la presente Directiva no deben restringir la denuncia de irregularidades. Por consiguiente, la protección de los secretos comerciales no debe ampliarse a los casos en que la revelación de un secreto comercial sirva al interés público, en la medida en que permita poner al descubierto una falta, irregularidad o actividad ilegal que guarden relación directa con dicho secreto comercial. Ello no debe considerarse un impedimento para que las autoridades judiciales competentes permitan excepciones a la aplicación de medidas, procedimientos y recursos en el supuesto de que la parte demandada tenga motivos de

---

sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales y por la que se deroga la Directiva 2004/17/CE (DO L 94 de 28.3.2014, p. 243).

sobra para creer de buena fe que su conducta cumplía los criterios pertinentes establecidos en la presente Directiva.

(21) En consonancia con el principio de proporcionalidad, las medidas, procedimientos y recursos previstos para proteger los secretos comerciales deben diseñarse de forma que cumplan el objetivo del buen funcionamiento del mercado interior de la investigación y la innovación, en particular mediante la disuasión contra la obtención, utilización y revelación ilícitas de secretos comerciales. Ese diseño de medidas, procedimientos y recursos no debe comprometer ni menoscabar los derechos y libertades fundamentales ni el interés público, como la seguridad pública, la protección de los consumidores, la salud pública y la protección del medio ambiente, ni perjudicar la movilidad de los trabajadores. A este respecto, las medidas, procedimientos y recursos previstos en la presente Directiva tienen por objeto garantizar que las autoridades judiciales competentes tengan en cuenta factores como el valor del secreto comercial, la gravedad del comportamiento que dio lugar a la obtención, utilización o revelación ilícitas del secreto comercial, y las repercusiones de dicho comportamiento. Conviene garantizar asimismo que las autoridades judiciales competentes dispongan de un margen de discrecionalidad para sopesar los intereses de las partes procesales, así como los intereses de terceros y, en su caso, de los consumidores.

(22) El buen funcionamiento del mercado interior podría verse menoscabado si las medidas, procedimientos y recursos previstos se emplearan para perseguir fines ilegítimos incompatibles con los objetivos de la presente Directiva. Por consiguiente, es importante facultar a las autoridades judiciales para adoptar medidas adecuadas por lo que respecta a aquellas partes demandantes que actúen de forma abusiva o de mala fe y formulen demandas manifiestamente infundadas con el fin, por ejemplo, de retrasar o restringir de forma desleal el acceso al mercado de la parte demandada o de intimidarla o acosarla de cualquier otra forma.

(23) En aras de la seguridad jurídica y habida cuenta de que se espera que el poseedor legítimo de un secreto comercial cumpla el deber de diligencia en lo que respecta al mantenimiento de la confidencialidad de su valioso secreto comercial y a la supervisión de su utilización, resulta adecuado limitar con plazos prescriptivos la posibilidad de formular pretensiones sobre el fondo o de ejercitar acciones dirigidas a la protección de los secretos comerciales. El Derecho nacional también debe establecer, de forma clara e inequívoca, el momento a partir del cual dichos plazos empiezan a correr y las circunstancias que dan lugar a su interrupción o suspensión.

(24) A menudo, la perspectiva de perder la confidencialidad de un secreto comercial durante un proceso judicial disuade a sus poseedores legítimos de ejercitar acciones para su

defensa, lo que pone en peligro la eficacia de las medidas, procedimientos y recursos previstos. Por esta razón, es necesario establecer, sin perjuicio de las medidas de salvaguarda oportunas que garanticen el derecho a la tutela judicial efectiva y a un juez imparcial, requisitos específicos destinados a proteger la confidencialidad del secreto comercial controvertido durante el proceso judicial iniciado para su defensa. Dicha protección debe mantenerse en vigor después de que haya concluido el proceso judicial y en tanto que la información constitutiva del secreto comercial no haya pasado a ser de dominio público.

(25) Entre dichos requisitos debe incluirse, como mínimo, la posibilidad de restringir el círculo de personas con derecho a acceder a las pruebas o a las vistas, teniendo en cuenta que todas esas personas deben quedar sujetas a los requisitos de confidencialidad que se establecen en la presente Directiva, y publicar únicamente los elementos no confidenciales de las resoluciones judiciales. En este contexto, habida cuenta de que una de las principales finalidades del proceso judicial es determinar la naturaleza de la información objeto del litigio, resulta especialmente importante garantizar tanto la protección efectiva de la confidencialidad de los secretos comerciales como el respeto del derecho de las partes de ese proceso a la tutela judicial efectiva y a un juez imparcial. En consecuencia, dicho círculo restringido de personas debe comprender, al

menos, una persona física por cada una de las partes, así como sus respectivos abogados y, en su caso, otros representantes debidamente habilitados de conformidad con el Derecho nacional para la defensa o representación de los intereses de las partes en un proceso judicial incluido en el ámbito de la presente Directiva, quienes han de tener, todos ellos, pleno acceso a las pruebas y las vistas. En el supuesto de que alguna de las partes sea una persona jurídica, la parte en cuestión debe poder proponer a una o varias personas físicas que han de formar parte del citado círculo restringido de personas para garantizar la correcta representación de esa persona jurídica, sin perjuicio de que se ejerza el correspondiente control jurisdiccional con el fin de impedir que se menoscabe el objetivo de restringir el acceso a las pruebas y las vistas. Dichas salvaguardas no se deben interpretar como una exigencia de que las partes estén representadas durante el proceso judicial por un abogado u otro representante, cuando dicha representación no sea necesaria en virtud del Derecho nacional. Tampoco deben interpretarse como una restricción a la facultad de los órganos jurisdiccionales de decidir, de conformidad con las normas y prácticas vigentes en el Estado miembro en cuestión, si, y en qué medida, determinados funcionarios judiciales deben tener también pleno acceso a las pruebas y las vistas para el ejercicio de sus funciones.

(26) La obtención, utilización o revelación ilícitas de un secreto comercial por un tercero podría tener consecuencias desastrosas para el poseedor legítimo del secreto comercial, ya que, una vez divulgado, sería imposible para el poseedor legítimo volver a la situación anterior a la pérdida del secreto comercial. Es esencial, pues, prever medidas provisionales rápidas, efectivas y accesibles para poner fin inmediatamente a la obtención, utilización o revelación ilícitas de un secreto comercial, incluso cuando se utilice para la prestación de servicios. Es esencial que se pueda recurrir a dichas medidas sin tener que esperar a que se dicte una resolución sobre el fondo del asunto, con el debido respeto del derecho de defensa y del principio de proporcionalidad, y habida cuenta de las peculiaridades de cada caso. En determinados supuestos, sobre todo cuando haya poco riesgo de que el secreto comercial pueda pasar a ser de dominio público, se ha de poder permitir que el supuesto infractor continúe utilizándolo, a condición de que se constituyan una o más garantías. También se han de poder requerir garantías de un nivel suficiente para cubrir los costes y el perjuicio causados a la parte demandada por una demanda infundada, en particular cuando el retraso ocasionado pueda causar un perjuicio irreparable al poseedor legítimo del secreto comercial.

(27) Por las mismas razones, es asimismo importante prever medidas definitivas para impedir la utilización o la revelación ilícitas de un secreto comercial, incluso cuando

se utilice para la prestación de servicios. Para que esas medidas sean efectivas y proporcionadas, su duración, cuando las circunstancias exijan una limitación en el tiempo, debe ser suficiente para eliminar cualquier ventaja comercial que el tercero pudiera haber extraído de la obtención, utilización o revelación ilícitas del secreto comercial. En cualquier caso, ninguna medida de este tipo debe ser ejecutable si la información amparada originalmente por el secreto comercial ha pasado a ser de dominio público por razones que no pueden atribuirse a la parte demandada.

(28) Es posible que un secreto comercial se utilice ilícitamente para diseñar, fabricar o comercializar mercancías o componentes de mercancías que podrían circular por la totalidad del mercado interior, lo que afectaría a los intereses comerciales del poseedor del secreto comercial y al funcionamiento del mercado interior. En esos casos, y cuando el secreto comercial en cuestión tenga un efecto significativo en la calidad, el valor o el precio de las mercancías resultantes de esa utilización ilícita, o en la reducción del coste, en la facilitación o la aceleración de los procesos de fabricación o comercialización de estas, es importante que las autoridades judiciales estén habilitadas para ordenar medidas efectivas y adecuadas a fin de garantizar que esas mercancías no se comercialicen o que sean retiradas del mercado. Considerando la dimensión mundial del comercio, es necesario, además, que tales

medidas incluyan la prohibición de importar esas mercancías en la Unión o de almacenarlas para ofrecerlas o comercializarlas. Habida cuenta del principio de proporcionalidad, la adopción de medidas correctivas no tiene que implicar necesariamente la destrucción de las mercancías si existen otras opciones viables, como eliminar de las mercancías en cuestión la característica que constituya una infracción o enajenar las mercancías fuera del mercado, por ejemplo mediante donaciones a entidades benéficas.

(29) Puede darse el caso de que una persona haya obtenido inicialmente un secreto comercial de buena fe, para constatar más tarde, en particular a raíz de una notificación del poseedor original del secreto comercial, que el conocimiento que tiene del secreto comercial en cuestión proviene de fuentes que lo utilizan o revelan de forma ilícita. A fin de evitar que, en tales circunstancias, las medidas correctivas o los requerimientos previstos causen un perjuicio desproporcionado a dicha persona, los Estados miembros deben prever la posibilidad, en determinados casos, de que se conceda una indemnización pecuniaria a la parte perjudicada como medida alternativa. Sin embargo, dicha indemnización no debe superar el importe de los cánones o derechos que se habrían tenido que pagar si esa persona hubiera obtenido autorización para utilizar el secreto comercial en cuestión durante el período de tiempo en el que el poseedor original hubiera podido impedir su

utilización. No obstante, cuando la utilización ilícita del secreto comercial vulnere disposiciones distintas de las previstas en la presente Directiva o cuando sea probable que perjudique a los consumidores, dicha utilización ilícita no debería autorizarse.

(30) Con el fin de evitar que una persona que obtiene, utiliza o revela un secreto comercial de forma ilícita, a sabiendas o con motivos razonables para saberlo, saque provecho de tal comportamiento, y con el fin de garantizar que el poseedor del secreto comercial perjudicado se vuelva a encontrar, en la medida de lo posible, en la situación en la que se hubiera hallado de no haber tenido lugar el referido comportamiento, es necesario prever una indemnización adecuada por el perjuicio sufrido como consecuencia del comportamiento ilícito. Al fijar el importe de la indemnización por daños y perjuicios concedida al poseedor del secreto comercial perjudicado deben tenerse en cuenta todos los factores pertinentes, como el lucro cesante del poseedor o el enriquecimiento injusto del infractor y, cuando proceda, el perjuicio moral causado al poseedor del secreto comercial. Como alternativa, por ejemplo, cuando, habida cuenta de la naturaleza inmaterial de los secretos comerciales, fuera difícil determinar la cuantía del perjuicio realmente sufrido, el importe de la indemnización podría inferirse de elementos tales como los cánones o derechos que se habrían adeudado si el infractor hubiera solicitado autorización para utilizar el secreto

comercial en cuestión. La finalidad de ese método alternativo no es la de imponer una obligación de que se prevean indemnizaciones punitivas, sino de garantizar una indemnización basada en un criterio objetivo, teniendo en cuenta al mismo tiempo los gastos en que haya incurrido el poseedor del secreto comercial, como, por ejemplo, los gastos de identificación e investigación. La presente Directiva no debe impedir que los Estados miembros limiten en su Derecho nacional la responsabilidad por daños y perjuicios de los trabajadores cuando estos no hayan actuado de forma intencionada.

(31) Con ánimo de seguir disuadiendo a futuros infractores y contribuir a la concienciación del público en general, es conveniente dar publicidad, si procede también a través de anuncios destacados, a las resoluciones en los casos relacionados con la obtención, utilización o revelación ilícitas de secretos comerciales, a condición de que dicha publicación no dé lugar a la divulgación del secreto comercial ni afecte de forma desproporcionada a la intimidad y la reputación de una persona física.

(32) La eficacia de las medidas, procedimientos y recursos a disposición de los poseedores de secretos comerciales podría verse mermada en caso de incumplimiento de las correspondientes resoluciones adoptadas por las autoridades judiciales competentes. Por este motivo, es

necesario garantizar que dichas autoridades dispongan de poderes sancionadores adecuados.

(33) A fin de facilitar la aplicación uniforme de las medidas, procedimientos y recursos previstos en la presente Directiva, conviene prever sistemas de cooperación y el intercambio de información entre los Estados miembros, por una parte, y entre estos y la Comisión, por otra, principalmente mediante la creación de una red de interlocutores designados por los Estados miembros. Además, con el fin de analizar si esas medidas cumplen el objetivo previsto, la Comisión, asistida en su caso por la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea, debe examinar la aplicación de la presente Directiva y la eficacia de las medidas nacionales adoptadas.

(34) La presente Directiva respeta los derechos fundamentales y observa los principios reconocidos, en particular, en la Carta, en especial el derecho al respeto de la vida privada y familiar, el derecho a la protección de los datos de carácter personal, la libertad de expresión y de información, la libertad profesional y el derecho a trabajar, la libertad de empresa, el derecho a la propiedad, el derecho a una buena administración, en particular al acceso a los expedientes, al mismo tiempo que se respeta el secreto comercial, el derecho a la tutela judicial efectiva y a un juez imparcial y el derecho de defensa.

(35) Es importante que se respete el derecho al respeto de la vida privada y familiar y a la protección de los datos personales de toda persona cuyos datos personales puedan ser tratados por el poseedor de un secreto comercial cuando se tomen medidas para la protección del secreto comercial, o de toda persona implicada en un proceso judicial relativo a la obtención, utilización o revelación ilícitas de secretos comerciales, con arreglo a la presente Directiva, y cuyos datos personales sean objeto de tratamiento. La Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo [24] regula el tratamiento de los datos personales efectuado en los Estados miembros en el contexto de la presente Directiva y bajo la supervisión de las autoridades competentes de los Estados miembros, en particular las autoridades públicas independientes designadas por estos. Así pues, la presente Directiva no debe afectar a los derechos y obligaciones previstos en la Directiva 95/46/CE, en particular los derechos del interesado de acceder a aquellos de sus datos personales que sean objeto de tratamiento y de obtener la rectificación, supresión o bloqueo de los datos debido a su carácter incompleto o inexacto y, en su caso, la obligación de tratar los datos de carácter sensible de conformidad con el artículo 8, apartado 5, de esa misma Directiva.

[24] Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de octubre de 1995, relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos (DO L 281 de 23.11.1995, p. 31).

(36) Dado que el objetivo de la presente Directiva, a saber, conseguir un buen funcionamiento del mercado interior mediante el establecimiento de un nivel de tutela judicial suficiente y comparable en todo el mercado interior para los supuestos de obtención, utilización o revelación ilícitas de un secreto comercial, no puede ser alcanzado de manera suficiente por los Estados miembros, sino que, debido a su dimensión y efectos, puede lograrse mejor a escala de la Unión, esta puede adoptar medidas de acuerdo con el principio de subsidiariedad establecido en el artículo 5 del Tratado de la Unión Europea. De conformidad con el principio de proporcionalidad establecido en ese mismo artículo, la presente Directiva no excede de lo necesario para alcanzar dicho objetivo.

(37) La presente Directiva no debe tener por objeto establecer normas armonizadas en materia de cooperación judicial, competencia judicial o reconocimiento y ejecución de resoluciones en materia civil y mercantil, ni tratar de la normativa aplicable. Tales materias están reguladas, con carácter general, por otros instrumentos de la Unión que, en principio, deben seguir siendo igualmente aplicables al ámbito regulado por la presente Directiva.

(38) La presente Directiva no debe afectar a la aplicación del Derecho de la competencia, en particular los artículos 101 y 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). Las medidas, procedimientos y recursos establecidos en la presente Directiva no deben utilizarse

para restringir indebidamente la competencia de forma contraria al TFUE.

(39) La presente Directiva no debe afectar a la aplicación de cualquier otra normativa aplicable en otros ámbitos, en particular los derechos de propiedad intelectual y el Derecho contractual. No obstante, en caso de solapamiento del ámbito de aplicación de la Directiva 2004/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo [25] con el ámbito de aplicación de la presente Directiva, prevalecerá la presente Directiva en tanto que *lex specialis*.

(40) Se consultó al Supervisor Europeo de Protección de Datos de conformidad con el artículo 28, apartado 2, del Reglamento (CE) nº. 45/2001 del Parlamento Europeo y del Consejo [26], y emitió un dictamen el 12 de marzo de 2014.

HAN ADOPTADO LA PRESENTE DIRECTIVA:

CAPÍTULO I

Objeto y ámbito de aplicación

---

[25] Directiva 2004/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, relativa al respeto de los derechos de propiedad intelectual (DO L 157 de 30.4.2004, p. 45).

[26] Reglamento (CE) n.º 45/2001 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de diciembre de 2000, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales por las instituciones y los organismos comunitarios y a la libre circulación de estos datos (DO L 8 de 12.1.2001, p. 1).

Artículo 1

Objeto y ámbito de aplicación

1.La presente Directiva establece normas en materia de protección frente a la obtención, utilización y revelación ilícitas de secretos comerciales.

De conformidad con lo dispuesto en el TFUE, los Estados miembros podrán disponer una protección más amplia que la exigida en la presente Directiva frente a la obtención, utilización o revelación ilícitas de secretos comerciales, siempre que quede garantizado el cumplimiento de los artículos 3, 5 y 6, el artículo 7, apartado 1, el artículo 8, el artículo 9, apartado 1, párrafo segundo, el artículo 9, apartados 3 y 4, el artículo 10, apartado 2, los artículos 11 y 13 y el artículo 15, apartado 3.

2. La presente Directiva no afectará:

a)al ejercicio del derecho a la libertad de expresión e información recogido en la Carta, incluido el respeto a la libertad y al pluralismo de los medios de comunicación;

b)a la aplicación de las normas de la Unión o nacionales que, por motivos de interés público, exijan a los poseedores de secretos comerciales divulgar información, incluidos secretos comerciales, o comunicarla a las autoridades administrativas y judiciales para el ejercicio de las funciones de esas autoridades;

c) a la aplicación de las normas de la Unión o nacionales que exijan o permitan a las instituciones y organismos de la Unión o a las autoridades públicas nacionales revelar información presentada por las empresas y que obre en poder de esos organismos, instituciones o autoridades, en virtud de las obligaciones y prerrogativas establecidas en el Derecho de la Unión o nacional y de conformidad con estas;

d) a la autonomía de los interlocutores sociales ni a su derecho a celebrar convenios colectivos, de conformidad con el Derecho de la Unión y el Derecho y las prácticas nacionales.

3. Nada de lo dispuesto en la presente Directiva podrá invocarse para restringir la movilidad de los trabajadores. En particular, en lo que respecta al ejercicio de dicha movilidad, no se podrá invocar la presente Directiva para:

a) limitar el uso por parte de los trabajadores de aquella información que no constituya un secreto comercial tal como se define en el artículo 2, punto 1;

b) limitar el uso por parte de los trabajadores de la experiencia y las competencias adquiridas honestamente durante el normal transcurso de su carrera profesional;

c) imponer a los trabajadores restricciones adicionales en sus contratos de trabajo distintas de las restricciones impuestas en virtud del Derecho de la Unión o nacional.

Artículo 2

Definiciones

A los efectos de la presente Directiva se entenderá por:

1) **«secreto comercial»**: la información que reúna todos los requisitos siguientes:

a) ser secreta en el sentido de no ser, en su conjunto o en la configuración y reunión precisas de sus componentes, generalmente conocida por las personas pertenecientes a los círculos en que normalmente se utilice el tipo de información en cuestión, ni fácilmente accesible para estas;

b) tener un valor comercial por su carácter secreto;

c) haber sido objeto de medidas razonables, en las circunstancias del caso, para mantenerla secreta, tomadas por la persona que legítimamente ejerza su control;

2) **«poseedor de un secreto comercial»**: cualquier persona física o jurídica que legítimamente ejerza el control de un secreto comercial;

3) **«infractor»**: toda persona física o jurídica que haya obtenido, utilizado o revelado de forma ilícita un secreto comercial;

4) **«mercancías infractoras»**: aquellas mercancías cuyo diseño, características, funcionamiento, proceso de fabricación o comercialización se beneficien de manera significativa de

secretos comerciales obtenidos, utilizados o revelados de forma ilícita.

CAPÍTULO II

Obtención, utilización y revelación de secretos comerciales

Artículo 3

Obtención, utilización y revelación lícitas de secretos comerciales

1. La obtención de un secreto comercial se considerará lícita cuando se realice por alguno de los medios siguientes:

a) el descubrimiento o la creación independientes;

b) la observación, el estudio, el desmontaje o el ensayo de un producto u objeto que se haya puesto a disposición del público o que esté lícitamente en posesión de quien obtiene la información, sin estar sujeto a ninguna obligación jurídicamente válida de limitar la obtención del secreto comercial;

c) el ejercicio del derecho de los trabajadores y los representantes de los trabajadores a ser informados y consultados, de conformidad con el Derecho de la Unión y el Derecho o las prácticas nacionales;

d)cualquier otra práctica que, en las circunstancias del caso, sea conforme a unas prácticas comerciales leales.

2. La obtención, utilización o revelación de un secreto comercial se considerarán lícitas en la medida en que el Derecho de la Unión o nacional exijan o permitan dicha obtención, utilización o revelación.

Artículo 4

Obtención, utilización y revelación ilícitas de secretos comerciales

1. Los Estados miembros garantizarán que los poseedores de secretos comerciales tengan derecho a solicitar las medidas, procedimientos y recursos previstos en la presente Directiva con el fin de impedir la obtención, utilización o revelación ilícitas de su secreto comercial o con el fin de obtener resarcimiento por ello.

2. La obtención de un secreto comercial sin el consentimiento de su poseedor se considerará ilícita cuando se lleve a cabo mediante:

a)el acceso no autorizado a, así como la apropiación o la copia no autorizadas de, cualquier documento, objeto, material, sustancia o fichero electrónico, que se encuentre legítimamente bajo el control del poseedor del secreto

comercial y que contenga el secreto comercial o a partir del cual este se pueda deducir;

b) cualquier otro comportamiento que, en las circunstancias del caso, se considere contrario a unas prácticas comerciales leales.

3. La utilización o revelación de un secreto comercial se considerarán ilícitas cuando las lleve a cabo, sin el consentimiento de su poseedor, una persona respecto de la que conste que concurre alguna de las condiciones siguientes:

a) haber obtenido el secreto comercial de forma ilícita;

b) incumplir un acuerdo de confidencialidad o cualquier otra obligación de no revelar el secreto comercial;

c) incumplir una obligación contractual o de cualquier otra índole de limitar la utilización del secreto comercial.

4. La obtención, utilización o revelación de un secreto comercial se considerarán asimismo ilícitas cuando una persona, en el momento de la obtención, utilización o revelación, supiera, o debiera haber sabido en las circunstancias del caso, que el secreto comercial se había obtenido directa o indirectamente de otra persona que lo utilizaba o revelaba de forma ilícita en el sentido de lo dispuesto en el apartado 3.

5. La producción, oferta o comercialización de mercancías infractoras o la importación, exportación o almacenamiento de

mercancías infractoras con tales fines se considerarán asimismo utilizaciones ilícitas de un secreto comercial cuando la persona que lleve a cabo esas actividades supiera, o debiera haber sabido en las circunstancias del caso, que el secreto comercial se había utilizado de forma ilícita en el sentido de lo dispuesto en el apartado 3.

Artículo 5

Excepciones

Los Estados miembros garantizarán que se deniegue la solicitud de las medidas, procedimientos y recursos previstos en la presente Directiva cuando la presunta obtención, utilización o revelación del secreto comercial haya tenido lugar en cualquiera de las circunstancias siguientes:

a) en ejercicio del derecho a la libertad de expresión e información recogido en la Carta, incluido el respeto a la libertad y al pluralismo de los medios de comunicación;

b) para poner al descubierto alguna falta, irregularidad o actividad ilegal, siempre que la parte demandada actuara en defensa del interés general;

c) cuando los trabajadores lo hayan puesto en conocimiento de sus representantes en el marco del ejercicio legítimo por parte de estos de sus funciones de conformidad con el

Derecho de la Unión o nacional, siempre que tal revelación fuera necesaria para ese ejercicio;

d)con el fin de proteger un interés legítimo reconocido por el Derecho de la Unión o nacional.

CAPÍTULO III

Medidas, procedimientos y recursos

Sección 1

Disposiciones generales

Artículo 6

Obligación general

1. Los Estados miembros establecerán las medidas, procedimientos y recursos necesarios para garantizar la disponibilidad de vías de acción civil frente a la obtención, utilización o revelación ilícitas de secretos comerciales.

2. Las medidas, procedimientos y recursos a los que se refiere el apartado 1:

a)serán justos y equitativos;

b)no serán innecesariamente complicados o gravosos, ni comportarán plazos irrazonables o retrasos injustificados, y

c) serán efectivos y disuasorios.

Artículo 7

Proporcionalidad y abuso procesal

1. Las medidas, procedimientos y recursos previstos en la presente Directiva se aplicarán:

a) de forma proporcionada;

b) evitando la creación de obstáculos al comercio legítimo en el mercado interior, y

c) previendo medidas de salvaguarda contra los abusos.

2. Los Estados miembros garantizarán que las autoridades judiciales competentes puedan aplicar, a instancia de la parte demandada, las medidas adecuadas previstas en el Derecho nacional cuando una demanda relativa a la obtención, utilización o revelación ilícitas de un secreto comercial sea manifiestamente infundada y se constate que la parte demandante ha ejercitado la acción de forma abusiva o de mala fe. En su caso, tales medidas podrán incluir la indemnización por daños y perjuicios a la parte demandada, la imposición de sanciones a la parte demandante o una orden de difusión de información relativa a la resolución tal como dispone el artículo 15.

Los Estados miembros podrán disponer que las medidas a que se refiere el párrafo primero sean objeto de un proceso judicial separado.

Artículo 8

Plazo de prescripción

1.Los Estados miembros establecerán, de conformidad con el presente artículo, normas relativas a los plazos de prescripción aplicables a la formulación de pretensiones sobre el fondo y al ejercicio de acciones para la aplicación de las medidas, procedimientos y recursos previstos en la presente Directiva.

Las normas a que se refiere el párrafo primero determinarán el momento a partir del cual el plazo de prescripción empieza a correr, la duración del mismo y las circunstancias que dan lugar a su interrupción o suspensión.

2. La duración del plazo de prescripción no podrá ser superior a seis años.

Artículo 9

Preservación de la confidencialidad de los secretos comerciales durante el proceso judicial

1.Los Estados miembros garantizarán que las partes, sus abogados u otros representantes, los funcionarios judiciales, los testigos, los peritos y cualquier otra persona que intervenga

en un proceso judicial relativo a la obtención, utilización o revelación ilícitas de un secreto comercial, o que tenga acceso a documentos que formen parte de dicho proceso, no estén autorizados a utilizar o revelar un secreto comercial o un supuesto secreto comercial que las autoridades judiciales competentes, en respuesta a una solicitud debidamente motivada de una parte interesada, hayan declarado confidencial y del que hayan tenido conocimiento a raíz de dicha intervención o de dicho acceso. A este respecto, los Estados miembros también podrán permitir que las autoridades judiciales actúen de oficio.

La obligación recogida en el párrafo primero seguirá vigente una vez concluido el proceso judicial. Sin embargo, dicha obligación se extinguirá en cualquiera de las circunstancias siguientes:

a)cuando por resolución definitiva se concluya que el supuesto secreto comercial no reúne los requisitos establecidos en el artículo 2, punto 1, o

b)cuando, con el tiempo, la información en cuestión pase a ser de conocimiento general o fácilmente accesible en los círculos en que normalmente se utilice ese tipo de información.

2. Los Estados miembros velarán asimismo por que las autoridades judiciales competentes, previa solicitud debidamente motivada de una de las partes, puedan tomar las

medidas específicas necesarias para preservar la confidencialidad de cualquier secreto comercial o supuesto secreto comercial utilizado o mencionado durante un proceso judicial relativo a la obtención, utilización o revelación ilícitas de un secreto comercial. Los Estados miembros también podrán permitir que las autoridades judiciales adopten tales medidas de oficio.

Las medidas a que se refiere el párrafo primero deberán incluir, como mínimo, la posibilidad de:

a) restringir a un número limitado de personas el acceso a cualquier documento que contenga secretos comerciales o supuestos secretos comerciales presentado por las partes o por terceros, en su totalidad o en parte;

b) restringir a un número limitado de personas el acceso a las vistas, cuando en las mismas puedan revelarse secretos comerciales o supuestos secretos comerciales, y a las grabaciones o transcripciones de esas vistas;

c) poner a disposición de toda persona que no esté incluida entre el limitado número de personas al que se hace referencia en las letras a) y b) una versión no confidencial de la resolución judicial que se dicte, de la que se hayan eliminado o en la que se hayan ocultado los pasajes que contengan secretos comerciales.

El número de personas al que se hace referencia en el párrafo segundo, letras a) y b), no será superior al que resulte necesario para garantizar el cumplimiento del derecho de las partes procesales a la tutela judicial efectiva y a un juez imparcial, e incluirá, al menos, una persona física de cada una de las partes y sus respectivos abogados u otros representantes.

3. Al decidir sobre las medidas del apartado 2 y examinar su proporcionalidad, las autoridades judiciales competentes tendrán en cuenta la necesidad de garantizar el derecho a la tutela judicial efectiva y a un juez imparcial, los intereses legítimos de las partes y, en su caso, de terceros, así como el perjuicio que pudiera ocasionarse a cualquiera de las partes y, en su caso, a terceros, como consecuencia de que se acuerden o no dichas medidas.

4. Todo tratamiento de datos personales que se lleve a cabo en virtud de los apartados 1, 2 o 3 se llevará a cabo de conformidad con la Directiva 95/46/CE.

Sección 2

Medidas provisionales y cautelares

Artículo 10

Medidas provisionales y cautelares

1. Los Estados miembros garantizarán que las autoridades judiciales competentes puedan dictar u ordenar, a instancia del poseedor del secreto comercial, cualquiera de las siguientes medidas provisionales y cautelares contra el supuesto infractor:

a) el cese o, en su caso, la prohibición de utilizar o revelar el secreto comercial, con carácter provisional;

b) la prohibición de fabricar, ofrecer, comercializar o utilizar mercancías infractoras o de importar, exportar o almacenar mercancías infractoras con tales fines;

c) la incautación o la entrega de las supuestas mercancías infractoras, incluidas las mercancías importadas, a fin de impedir su introducción o su circulación en el mercado.

2. Los Estados miembros garantizarán que, como alternativa a las medidas contempladas en el apartado 1, las autoridades judiciales puedan supeditar la continuación de la utilización presuntamente ilícita de un secreto comercial a la constitución de una o varias garantías que permitan indemnizar al poseedor del secreto comercial. No se permitirá la revelación de secretos comerciales a cambio de la constitución de garantías.

Artículo 11

Condiciones de las solicitudes y medidas de salvaguarda

1. Los Estados miembros garantizarán que las autoridades judiciales competentes estén facultadas, en lo que concierne a

las medidas del artículo 10, para exigir a la parte demandante que aporte pruebas que razonablemente puedan considerarse disponibles para asegurarse, con un grado suficiente de certeza:

a) de la existencia de un secreto comercial;

b) de que la parte demandante es su poseedor, y

c) de que el secreto comercial ha sido obtenido de forma ilícita, de que está siendo utilizado o revelado de forma ilícita o de que es inminente su obtención, utilización o revelación ilícitas.

2. Los Estados miembros garantizarán que las autoridades judiciales competentes tengan que tomar en consideración las circunstancias específicas del caso al decidir si acuerdan o no las medidas y al examinar su proporcionalidad, incluyendo entre esas circunstancias, en su caso:

a) el valor y otras características específicas del secreto comercial;

b) las medidas adoptadas para proteger el secreto comercial;

c) el comportamiento de la parte demandada en la obtención, utilización o revelación del secreto comercial;

d)las consecuencias de la utilización o revelación ilícitas del secreto comercial;

e)los intereses legítimos de las partes y las consecuencias que podría tener para estas que se acuerden o no las medidas;

f) los intereses legítimos de terceros;

g)el interés público, y

h)la salvaguarda de los derechos fundamentales.

3. Los Estados miembros garantizarán que las medidas del artículo 10 se anulen o dejen de tener efecto, a instancia de la parte demandada, si:

a)la parte demandante no ejercita una acción conducente a una resolución sobre el fondo del asunto ante la autoridad judicial competente en un plazo razonable determinado por la autoridad judicial que haya ordenado las medidas, cuando la legislación del Estado miembro así lo permita o, en ausencia de dicha determinación, en un plazo no superior a 20 días hábiles o 31 días naturales, si este último plazo es mayor, o

b)la información en cuestión ha dejado de reunir los requisitos del artículo 2, punto 1, por motivos que no puedan imputarse a la parte demandada.

4. Los Estados miembros garantizarán que las autoridades judiciales competentes puedan supeditar las medidas del

artículo 10 a la constitución por parte de la parte demandante de una fianza adecuada u otra garantía equivalente con la que se asegure la eventual indemnización del perjuicio sufrido por la parte demandada y, cuando proceda, por cualquier otra persona afectada por las medidas.

5. Cuando las medidas del artículo 10 se anulen sobre la base del apartado 3, letra a), del presente artículo, cuando se extingan debido a un acto u omisión del demandante, o cuando se constate posteriormente que la obtención, utilización o revelación del secreto comercial no fueron ilícitas o no existía riesgo de tal ilicitud, las autoridades judiciales competentes estarán facultadas para ordenar a la parte demandante, a instancia de la parte demandada o de un tercero perjudicado, que indemnice adecuadamente a la parte demandada o al tercero perjudicado por los daños y perjuicios causados por dichas medidas.

Los Estados miembros podrán disponer que la solicitud de indemnización por daños y perjuicios mencionada en el párrafo primero sea objeto de un proceso judicial separado.

Sección 3

Medidas derivadas de una resolución sobre el fondo del asunto

Artículo 12

Requerimientos y medidas correctivas

1. Los Estados miembros garantizarán que, cuando se haya dictado una resolución judicial sobre el fondo del asunto por la que se declare la ilicitud de la obtención, utilización o revelación de un secreto comercial, las autoridades judiciales competentes, a instancia de la parte demandante, puedan requerir del infractor, u ordenarle, una o varias de las medidas siguientes:

a) el cese o, en su caso, la prohibición de utilizar o revelar el secreto comercial;

b) la prohibición de fabricar, ofrecer, comercializar o utilizar mercancías infractoras o de importar, exportar o almacenar mercancías infractoras con tales fines;

c) la adopción de medidas correctivas adecuadas en lo que respecta a las mercancías infractoras;

d) la destrucción total o parcial de cualquier documento, objeto, material, sustancia o fichero electrónico que contenga o constituya el secreto comercial o, en su caso, la entrega a la parte demandante de la totalidad o parte de dichos documentos, objetos, materiales, sustancias o ficheros electrónicos.

2. Las medidas correctivas contempladas en el apartado 1, letra c), incluirán:

a) la recuperación de las mercancías infractoras que se encuentren en el mercado;

b) la eliminación en las mercancías infractoras de la característica que constituya una infracción;

c) la destrucción de las mercancías infractoras o, en su caso, su retirada del mercado, siempre que tal retirada no menoscabe la protección del secreto comercial en cuestión.

3. Los Estados miembros podrán disponer que, cuando ordenen la retirada del mercado de las mercancías infractoras, las autoridades judiciales competentes puedan ordenar, a instancia del poseedor del secreto comercial, que las mercancías sean entregadas al poseedor o a entidades benéficas.

4. Las autoridades judiciales competentes ordenarán que las medidas del apartado 1, letras c) y d), se lleven a cabo a expensas del infractor, a menos que haya motivos especiales para que no sea así. Esas medidas se entenderán sin perjuicio de las posibles indemnizaciones por daños y perjuicios que puedan corresponder al poseedor del secreto comercial como consecuencia de la obtención, utilización o revelación ilícitas del secreto comercial.

Artículo 13

Condiciones de las solicitudes, medidas de salvaguarda y medidas alternativas

1. Los Estados miembros garantizarán que las autoridades judiciales competentes tengan que tomar en consideración las circunstancias específicas del caso al decidir sobre las solicitudes de que se dicten u ordenen los requerimientos y medidas correctivas previstos en el artículo 12 y examinar su proporcionalidad, incluyendo entre esas circunstancias, en su caso:

a) el valor y otras características específicas del secreto comercial;

b) las medidas adoptadas para proteger el secreto comercial;

c) el comportamiento del infractor en la obtención, utilización o revelación del secreto comercial;

d) las consecuencias de la utilización o revelación ilícitas del secreto comercial;

e) los intereses legítimos de las partes y las consecuencias que podría tener para estas que se acuerden o no las medidas;

f) los intereses legítimos de terceros;

g) el interés público, y

h) la salvaguarda de los derechos fundamentales.

Cuando las autoridades judiciales competentes limiten la duración de las medidas contempladas en el artículo 12,

apartado 1, letras a) y b), dicha duración deberá ser suficiente para eliminar cualquier ventaja comercial o económica que el infractor hubiera podido extraer de la obtención, utilización o revelación ilícitas del secreto comercial.

2. Los Estados miembros garantizarán que las medidas del artículo 12, apartado 1, letras a) y b), se anulen o dejen de tener efecto, a instancia de la parte demandada, si la información en cuestión deja de reunir los requisitos del artículo 2, apartado 1, por motivos que no puedan atribuirse, directa o indirectamente, a la parte demandada.

3. Los Estados miembros establecerán que la autoridad judicial competente pueda ordenar, a instancia de la persona que deba someterse a las medidas del artículo 12, el pago a la parte perjudicada de una indemnización pecuniaria, en lugar de la aplicación de las citadas medidas, si se reúnen todas las condiciones siguientes:

a)en el momento de la utilización o de la revelación, la parte afectada no sabía o, en las circunstancias del caso, no debía haber sabido que el secreto comercial se había obtenido de una persona que lo utilizaba o revelaba ilícitamente;

b)la ejecución de las medidas en cuestión le causaría un perjuicio desproporcionado, y

c) la indemnización pecuniaria a la parte perjudicada resulta razonablemente satisfactoria.

Cuando en lugar de las medidas previstas en el artículo 12, apartado 1, letras a) y b), se ordene una indemnización pecuniaria, esta no excederá del importe de los cánones o derechos que se habrían tenido que pagar si el interesado hubiera pedido autorización para utilizar el secreto comercial en cuestión durante el período en el que su utilización podría haber estado prohibida.

Artículo 14

Indemnización por daños y perjuicios

1.Los Estados miembros garantizarán que las autoridades judiciales competentes, a instancia de la parte perjudicada, ordenen al infractor que supiera o debiera haber sabido que se estaba involucrando en la obtención, utilización o revelación ilícitas de un secreto comercial que pague al poseedor del secreto comercial una indemnización por daños y perjuicios adecuada respecto del perjuicio realmente sufrido como consecuencia de la obtención, utilización o revelación ilícitas del secreto comercial.

Los Estados miembros podrán limitar la responsabilidad por daños y perjuicios de los trabajadores frente a sus empresarios en relación con la obtención, utilización o revelación de un

secreto comercial, cuando aquellos no hayan actuado de forma intencionada.

2. Al fijar la indemnización por daños y perjuicios a la que se refiere el apartado 1, las autoridades judiciales competentes tendrán en cuenta todos los factores pertinentes, como los perjuicios económicos, incluido el lucro cesante, que haya sufrido la parte perjudicada, el enriquecimiento injusto obtenido por el infractor y, cuando proceda, otros elementos que no sean de orden económico, como el perjuicio moral causado al poseedor del secreto comercial por la obtención, utilización o revelación ilícitas del secreto comercial.

Con carácter alternativo, las autoridades judiciales competentes podrán fijar, según los casos, una cantidad a tanto alzado en concepto de indemnización por daños y perjuicios, atendiendo a elementos entre los que se incluirán, al menos, el importe de los cánones o derechos que se habrían adeudado si el infractor hubiera pedido autorización para utilizar el secreto comercial en cuestión.

Artículo 15

Publicación de las resoluciones judiciales

1. Los Estados miembros garantizarán que, en los procesos judiciales iniciados en relación con la obtención, utilización o revelación ilícitas de un secreto comercial, las autoridades judiciales competentes puedan ordenar, a instancia de la parte

demandante y a expensas del infractor, las medidas adecuadas para difundir la información relativa a la resolución, incluida su publicación total o parcial.

2. Toda medida en el sentido del apartado 1 del presente artículo deberá preservar la confidencialidad de los secretos comerciales conforme a lo dispuesto en el artículo 9.

3. Al decidir sobre si dictar una medida en el sentido del apartado 1 y examinar su proporcionalidad, las autoridades judiciales competentes tendrán en cuenta, en su caso, el valor del secreto comercial, el comportamiento del infractor en la obtención, utilización o revelación del secreto comercial, las consecuencias de la utilización o revelación ilícitas del secreto comercial y la probabilidad de que el infractor persista en la utilización o revelación ilícitas del secreto comercial.

Las autoridades judiciales competentes también tendrán en cuenta si la información relativa al infractor permitiría identificar a una persona física y, de ser así, si se justifica la publicación de dicha información, atendiendo, en particular, al posible perjuicio que esa medida pudiera ocasionar a la intimidad y reputación del infractor.

CAPÍTULO IV

Sanciones, informes y disposiciones finales

Artículo 16

Sanciones por incumplimiento de la presente Directiva

Los Estados miembros garantizarán que las autoridades judiciales competentes puedan imponer sanciones a toda persona que no cumpla o se niegue a cumplir las medidas adoptadas con arreglo a los artículos 9, 10 y 12.

Las sanciones previstas incluirán la posibilidad de imponer multas coercitivas periódicas en caso de incumplimiento de una medida adoptada con arreglo a los artículos 10 y 12.

Las sanciones previstas deberán ser efectivas, proporcionadas y disuasorias.

Artículo 17

Intercambio de información e interlocutores

A fin de promover la cooperación, incluido el intercambio de información, entre los Estados miembros y entre estos y la Comisión, cada Estado miembro designará uno o varios interlocutores nacionales para cualquier cuestión relacionada con la aplicación de las medidas previstas en la presente Directiva. Comunicará los datos del interlocutor o interlocutores nacionales a los demás Estados miembros y a la Comisión.

Artículo 18

Informes

1. A más tardar el 9 de junio de 2021, la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea, en el marco de las actividades del Observatorio Europeo de las Vulneraciones de los Derechos de Propiedad Intelectual, preparará un informe inicial sobre las tendencias en los litigios relativos a la obtención, utilización o revelación ilícitas de secretos comerciales en el marco de la aplicación de la presente Directiva.

2. A más tardar el 9 de junio de 2022, la Comisión elaborará un informe provisional sobre la aplicación de la presente Directiva y lo presentará al Parlamento Europeo y al Consejo. Dicho informe tendrá debidamente en cuenta el informe del apartado 1.

El informe provisional examinará, en particular, los posibles efectos de la aplicación de la presente Directiva en materia de investigación e innovación, en la movilidad de los trabajadores y en el ejercicio del derecho a la libertad de expresión e información.

3. A más tardar el 9 de junio de 2026, la Comisión llevará a cabo una evaluación de la repercusión de la presente Directiva y presentará un informe al Parlamento Europeo y al Consejo.

Artículo 19

Transposición

1.Los Estados miembros adoptarán las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para dar

cumplimiento a la presente Directiva a más tardar el… 9 de junio de 2018. Comunicarán inmediatamente a la Comisión el texto de dichas disposiciones.

Cuando los Estados miembros adopten dichas disposiciones, estas harán referencia a la presente Directiva o irán acompañadas de dicha referencia en su publicación oficial. Los Estados miembros establecerán las modalidades de la mencionada referencia.

2. Los Estados miembros comunicarán a la Comisión el texto de las principales disposiciones de Derecho interno que adopten en el ámbito regulado por la presente Directiva.

Artículo 20

Entrada en vigor

La presente Directiva entrará en vigor a los veinte días de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

Artículo 21

Destinatarios

Los destinatarios de la presente Directiva son los Estados miembros.

Hecho en Estrasburgo, el 8 de junio de 2016.

Por el Parlamento Europeo

El Presidente

M. SCHULZ

Por el Consejo

El Presidente

A.G. KOENDERS

Apéndice 3

Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales

FELIPE VI REY DE ESPAÑA

A todos los que la presente vieren y entendieren.

Sabed: Que las Cortes Generales han aprobado y Yo vengo en sancionar la siguiente ley:

PREÁMBULO

La innovación es un importante estímulo para el desarrollo de nuevos conocimientos y propicia la emergencia de modelos empresariales basados en la utilización de conocimientos adquiridos colectivamente. Las organizaciones valoran sus secretos empresariales tanto como los derechos de propiedad industrial e intelectual y utilizan la confidencialidad como una herramienta de gestión de la competitividad empresarial, de transferencia de conocimiento público-privada y de la innovación en investigación, con el objetivo de proteger información que abarca no solo conocimientos técnicos o científicos, sino también datos empresariales relativos a clientes y proveedores, planes comerciales y estudios o estrategias de mercado.

Sin embargo, las entidades innovadoras están cada vez más expuestas a prácticas desleales que persiguen la apropiación indebida de secretos empresariales, como el robo, la copia no

autorizada, el espionaje económico o el incumplimiento de los requisitos de confidencialidad. La globalización, una creciente externalización, cadenas de suministro más largas y un mayor uso de las tecnologías de la información y la comunicación, contribuyen a aumentar el riesgo de tales prácticas.

La obtención, utilización o revelación ilícitas de un secreto empresarial comprometen la capacidad de su titular legítimo para aprovechar las ventajas que le corresponden como precursor por su labor de innovación. La falta de instrumentos jurídicos eficaces y comparables para la protección de los secretos empresariales menoscaba los incentivos para emprender actividades asociadas a la innovación e impiden que los secretos empresariales puedan liberar su potencial como estímulos del crecimiento económico y del empleo. En consecuencia, la innovación y la creatividad se ven desincentivadas y disminuye la inversión, con las consiguientes repercusiones en el buen funcionamiento del mercado y la consiguiente merma de su potencial como factor de crecimiento.

Es necesario garantizar que la competitividad, que se sustenta en el saber hacer y en información empresarial no divulgada, esté protegida de manera adecuada, y mejorar las condiciones y el marco para el desarrollo y la explotación de la innovación y la transferencia de conocimientos en el mercado.

Una seguridad jurídica reforzada contribuiría a aumentar el valor de las innovaciones que las organizaciones tratan de

proteger como secretos empresariales, ya que se reduciría el riesgo de apropiación indebida. Esto redundaría en efectos positivos en el funcionamiento del mercado, ya que las empresas, especialmente las pequeñas y medianas empresas, los centros públicos de investigación y los investigadores podrían hacer un mejor uso de sus ideas innovadoras, cooperando, lo que contribuiría a aumentar la inversión del sector privado en investigación e innovación.

Los esfuerzos emprendidos a nivel internacional en el marco de la Organización Mundial del Comercio para poner remedio a este problema tuvieron reflejo en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad intelectual relacionados con el Comercio (Anexo 1C del Convenio por el que se crea la Organización Mundial del Comercio, Ronda Uruguay de 1994, comúnmente denominados «ADPIC»). Este acuerdo contiene, entre otras, unas disposiciones relativas a la protección de los secretos empresariales contra su obtención, utilización o revelación ilícitas por terceros, que constituyen normas internacionales comunes. Todos los Estados miembros de la Unión Europea, así como la propia Unión, están vinculados por dicho acuerdo, que fue aprobado mediante la Decisión 94/800/CE del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, relativa a la celebración en nombre de la Comunidad Europea, por lo que respecta a los temas de su competencia, de los acuerdos resultantes de las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay (1986-1994).

En este contexto, dentro de la Unión Europea las divergencias nacionales existentes en materia de protección de secretos empresariales han llevado a la aprobación de la Directiva (UE) 2016/943 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas, a fin de armonizar la legislación de los Estados miembros con el objetivo de establecer un nivel suficiente y comparable de reparación en todo el mercado interior en caso de apropiación indebida de secretos empresariales.

El objetivo de la iniciativa europea es, por un lado, garantizar que la competitividad de las empresas y organismos de investigación europeos que se basa en el saber hacer y en información empresarial no divulgada (secretos empresariales) esté protegida de manera adecuada y, por otro, mejorar las condiciones y el marco para el desarrollo y la explotación de la innovación y la transferencia de conocimientos en el mercado interior.

La directiva contiene normas en materia de protección frente a la obtención, utilización y revelación ilícitas de secretos empresariales que no podrán invocarse para restringir la libertad de establecimiento, la libre circulación de los trabajadores o la movilidad de éstos y que tampoco afectan a la posibilidad de que los empresarios y los trabajadores celebren pactos de limitación de la competencia entre ellos.

Se define el objeto de esta norma como aquella información que sea secreta en el sentido de no ser, en su conjunto o en la configuración y reunión precisas de sus componentes, generalmente conocida por las personas pertenecientes a los círculos en que normalmente se utilice el tipo de información en cuestión, ni fácilmente accesible para estas; tenga un valor comercial por su carácter secreto, y haya sido objeto de medidas razonables, en las circunstancias del caso, para mantenerla secreta, tomadas por la persona que legítimamente ejerza su control. Por consiguiente, esta definición de secreto empresarial no abarca la información de escasa importancia, como tampoco la experiencia y las competencias adquiridas por los trabajadores durante el normal transcurso de su carrera profesional ni la información que es de conocimiento general o fácilmente accesible en los círculos en que normalmente se utilice el tipo de información en cuestión.

Se establecen asimismo las circunstancias en las que está justificada su protección jurídica, así como los comportamientos y prácticas que son constitutivos de obtención, utilización o revelación ilícita del mismo.

Las vías de acción civil frente a la obtención, utilización o revelación ilícitas de secretos empresariales no deben comprometer ni menoscabar los derechos y libertades fundamentales ni el interés público y han de ser aplicadas de forma proporcionada, evitando la creación de obstáculos al comercio legítimo en el mercado interior y previendo medidas de salvaguarda contra los abusos.

En este nuevo marco jurídico, la presente ley, que, con arreglo al artículo 25 de la Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno, está incluida en el Plan Anual Normativo de 2018, aborda el mandato de transposición de la citada directiva y, con el fin de incorporarla a nuestro ordenamiento jurídico, busca mejorar la eficacia de la protección jurídica de los secretos empresariales contra la apropiación indebida en todo el mercado interior completando la regulación de la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal, y en concreto su artículo 13, desde una perspectiva sustantiva y, especialmente, procesal.

Los criterios seguidos en la transposición se han basado en los principios de la buena regulación, comprendiendo el principio de necesidad y eficacia al cumplir la obligación de transposición con fidelidad al texto de la directiva y con la mínima reforma de la actual normativa, de manera que se evite la dispersión en aras de la simplificación; así como en los principios de proporcionalidad, al contener la regulación imprescindible para atender la necesidad a cubrir, y de seguridad jurídica, ya que se realiza con el ánimo de mantener un marco normativo estable, predecible, integrado y claro.

La ley se estructura en veinticinco artículos distribuidos en cinco capítulos, una disposición transitoria y seis disposiciones finales.

El Capítulo I se inicia con la descripción del objeto de la ley, esto es, la protección de los secretos empresariales,

estableciendo su definición conforme a los dictados de la Directiva (UE) 2016/943 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016. Esta definición constituye una de las novedades más sobresalientes de la presente ley, que configura dicha noción abarcando cualquier información que sea secreta, tenga valor empresarial y haya sido objeto de medidas razonables por parte de su titular para mantenerla en secreto.

Se ha considerado igualmente conveniente en todo caso preservar la terminología tradicionalmente empleada en nuestro sistema jurídico en los casos en los que los nuevos términos se refieren a conceptos sobradamente arraigados, estudiados y tratados en la legislación, la jurisprudencia y la doctrina. En este sentido, por ejemplo, se ha preferido mantener las expresiones de «secretos empresariales» para designar el objeto de protección y de «titular» para designar a quien legítimamente posee el secreto empresarial y se beneficia de su protección jurídica. Las disposiciones de esta ley atribuyen al titular del secreto empresarial un derecho subjetivo de naturaleza patrimonial, susceptible de ser objeto de transmisión, en particular, de cesión o transmisión a título definitivo y de licencia o autorización de explotación con el alcance objetivo, material, territorial y temporal que en cada caso se pacte.

El Capítulo II define, por un lado, las circunstancias en las que la obtención, utilización y revelación de secretos empresariales son consideradas lícitas en consideración a intereses dignos de

una mayor tutela y por tanto, frente a las que no procederán las medidas de protección previstas en esta ley; y, por otro, las conductas constitutivas de violación de secretos empresariales. En este sentido, la protección de los secretos empresariales se extiende también de forma novedosa a las llamadas «mercancías infractoras» incluyéndose los actos de explotación de estas mercancías entre los que constituyen violación de secreto empresarial.

El Capítulo III, sin tener origen directo en el articulado de la directiva, complementa y perfecciona su contenido, al abordar, mediante reglas dispositivas, la vertiente patrimonial del secreto empresarial. Se trata, en definitiva, de previsiones que, en defecto de acuerdo entre las partes, ordenan someramente cómo se desenvuelve la potencial cotitularidad del secreto empresarial y su transmisibilidad, en particular si se acomete mediante licencia contractual.

Por su parte, en el Capítulo IV se consigna un catálogo abierto de acciones de defensa que contiene la designación y configuración sustantiva de los más importantes remedios reconocidos al titular del secreto empresarial para hacer frente a su violación, con especial atención a la regulación de la indemnización de daños y perjuicios, que se extiende tanto a su contenido económico como a la facilitación de su cálculo y liquidación en línea con lo ya dispuesto en materia de infracción de patentes y por extensión de otros derechos de propiedad industrial. Por último, la regulación material de las acciones de defensa concluye con una regla propia de prescripción.

Finalmente, el Capítulo V viene a regular aquellos aspectos procesales que permiten ofrecer a los titulares de secretos empresariales herramientas efectivas para la tutela judicial de su posición jurídica, a través de un sistema de acciones robusto y de un proceso plenamente eficaz y sencillo, respetuoso con las garantías de justicia y equidad pero desprovisto de formalidades innecesarias y concebido para tramitarse en un plazo razonable, cuya eficacia se asegura en todo caso a través de un catálogo adecuado de medidas cautelares. Las acciones de defensa de los secretos empresariales habrán de aplicarse de forma proporcionada y evitando tanto la creación de obstáculos al libre comercio como su ejercicio de forma abusiva o de mala fe. A este respecto, se agravan las medidas que los jueces y tribunales pueden adoptar con carácter general por incumplimiento de las reglas de la buena fe procesal, para impedir que, bajo la cobertura de la supuesta defensa de un secreto empresarial, se utilicen las acciones previstas en esta ley con la finalidad de ejercer una indebida presión sobre quien ha obtenido algún tipo de información cuya divulgación pudiera estar cubierta por alguna de las excepciones que contempla la directiva y aquí se transponen.

Por lo demás, las novedades procesales más significativas se proyectan sobre tres aspectos. En primer lugar, se incorporan una serie de reglas al objeto de preservar el tratamiento confidencial de la información que se aporte o se genere en el proceso y que pueda constituir secreto empresarial. En segundo lugar, se ofrece un marco normativo para el desarrollo de diligencias de comprobación de hechos, de acceso a fuentes

de prueba en poder de la contraparte o de terceros y, en su caso, de aseguramiento de pruebas. En tercer lugar, se incorporan reglas singulares en materia de tutela cautelar, así como especialidades en relación con la caución sustitutoria, el alzamiento de las medidas en caso de que durante la pendencia del litigio se produzca una desaparición sobrevenida del secreto empresarial y para la tutela de la posición jurídica de los terceros que se puedan ver o se hayan visto afectados desfavorablemente por las medidas cautelares.

En la parte final destaca la modificación del artículo 13 de la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal, para, manteniendo la atribución del carácter de competencia desleal a la violación de secretos empresariales, precisar que ésta se regirá por lo dispuesto en la presente norma, que actuará como ley especial frente a la previsiones de aquella disposición, susceptible, como ley general y en cuanto no se oponga a la especial, de ser utilizada para la integración de lagunas. De esta forma se perfila el encaje de la nueva ley dentro del marco de protección que nuestro ordenamiento jurídico proporciona frente a la violación de los secretos empresariales, sin perjuicio de las consecuencias que, para los casos más graves, resulta de la aplicación de los tipos delictivos contemplados en los artículos 278 y 279 del Código Penal.

CAPÍTULO I

Disposiciones generales

Artículo 1 Objeto

1.El objeto de la presente ley es la protección de los secretos empresariales.

A efectos de esta ley, se considera secreto empresarial cualquier información o conocimiento, incluido el tecnológico, científico, industrial, comercial, organizativo o financiero, que reúna las siguientes condiciones:

a) Ser secreto, en el sentido de que, en su conjunto o en la configuración y reunión precisas de sus componentes, no es generalmente conocido por las personas pertenecientes a los círculos en que normalmente se utilice el tipo de información o conocimiento en cuestión, ni fácilmente accesible para ellas;

b) tener un valor empresarial, ya sea real o potencial, precisamente por ser secreto, y

c) haber sido objeto de medidas razonables por parte de su titular para mantenerlo en secreto.

2. La protección se dispensa al titular de un secreto empresarial, que es cualquier persona física o jurídica que

legítimamente ejerza el control sobre el mismo, y se extiende frente a cualquier modalidad de obtención, utilización o revelación de la información constitutiva de aquél que resulte ilícita o tenga un origen ilícito con arreglo a lo previsto en esta ley.

3. La protección de los secretos empresariales no afectará a la autonomía de los interlocutores sociales o a su derecho a la negociación colectiva. Tampoco podrá restringir la movilidad de los trabajadores; en particular, no podrá servir de base para justificar limitaciones del uso por parte de estos de experiencia y competencias adquiridas honestamente durante el normal transcurso de su carrera profesional o de información que no reúna todos los requisitos del secreto empresarial, ni para imponer en los contratos de trabajo restricciones no previstas legalmente.

Asimismo, lo dispuesto en esta ley se entenderá sin perjuicio de lo previsto en el Título IV de la Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes.

CAPÍTULO II

Obtención, utilización y revelación de secretos empresariales

Artículo 2 Obtención, utilización y revelación lícitas de secretos empresariales

1.La obtención de la información constitutiva del secreto empresarial se considera lícita cuando se realice por alguno de los medios siguientes:

a) El descubrimiento o la creación independientes;

b) La observación, estudio, desmontaje o ensayo de un producto u objeto que se haya puesto a disposición del público o esté lícitamente en posesión de quien realiza estas actuaciones, sin estar sujeto a ninguna obligación que válidamente le impida obtener de este modo la información constitutiva del secreto empresarial;

c) El ejercicio del derecho de los trabajadores y los representantes de los trabajadores a ser informados y consultados, de conformidad con el Derecho europeo o español y las prácticas vigentes;

d) Cualquier otra actuación que, según las circunstancias del caso, resulte conforme con las prácticas comerciales leales, incluidas la transferencia o cesión y la licencia contractual del secreto empresarial, de acuerdo con el Capítulo III.

2. La obtención, utilización o revelación de un secreto empresarial se consideran lícitas en los casos y términos en los que el Derecho europeo o español lo exija o permita.

3. En todo caso, no procederán las acciones y medidas previstas en esta ley cuando se dirijan contra actos de

obtención, utilización o revelación de un secreto empresarial que hayan tenido lugar en cualquiera las circunstancias siguientes:

a) En ejercicio del derecho a la libertad de expresión e información recogido en la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, incluido el respeto a la libertad y al pluralismo de los medios de comunicación;

b) Con la finalidad de descubrir, en defensa del interés general, alguna falta, irregularidad o actividad ilegal que guarden relación directa con dicho secreto empresarial;

c) Cuando los trabajadores lo hayan puesto en conocimiento de sus representantes, en el marco del ejercicio legítimo por parte de estos de las funciones que tienen legalmente atribuidas por el Derecho europeo o español, siempre que tal revelación fuera necesaria para ese ejercicio;

d) Con el fin de proteger un interés legítimo reconocido por el Derecho europeo o español. En particular, no podrá invocarse la protección dispensada por esta ley para obstaculizar la aplicación de la normativa que exija a los titulares de secretos empresariales divulgar información o comunicarla a las autoridades administrativas o judiciales en el ejercicio de las funciones de éstas, ni para impedir la aplicación de la

normativa que prevea la revelación por las autoridades públicas europeas o españolas, en virtud de las obligaciones o prerrogativas que les hayan sido conferidas por el Derecho europeo o español, de la información presentada por las empresas que obre en poder de dichas autoridades.

Artículo 3 Violación de secretos empresariales

1. La obtención de secretos empresariales sin consentimiento de su titular se considera ilícita cuando se lleve a cabo mediante:

a) El acceso, apropiación o copia no autorizadas de documentos, objetos, materiales, sustancias, ficheros electrónicos u otros soportes, que contengan el secreto empresarial o a partir de los cuales se pueda deducir; y

b) Cualquier otra actuación que, en las circunstancias del caso, se considere contraria a las prácticas comerciales leales.

2. La utilización o revelación de un secreto empresarial se consideran ilícitas cuando, sin el consentimiento de su titular, las realice quien haya obtenido el secreto empresarial de forma ilícita, quien haya incumplido un acuerdo de confidencialidad o cualquier otra obligación de no revelar el secreto empresarial, o quien haya incumplido una obligación contractual o de

cualquier otra índole que limite la utilización del secreto empresarial.

3. La obtención, utilización o revelación de un secreto empresarial se consideran asimismo ilícitas cuando la persona que las realice, en el momento de hacerlo, sepa o, en las circunstancias del caso, debiera haber sabido que obtenía el secreto empresarial directa o indirectamente de quien lo utilizaba o revelaba de forma ilícita según lo dispuesto en el apartado anterior.

4. La producción, oferta o comercialización de mercancías infractoras o su importación, exportación o almacenamiento con tales fines constituyen utilizaciones ilícitas de un secreto empresarial cuando la persona que las realice sepa o, en las circunstancias del caso, debiera haber sabido que el secreto empresarial que incorporan se había utilizado de forma ilícita en el sentido de lo dispuesto en el apartado 2.

A efectos de la presente ley, se consideran mercancías infractoras aquellos productos y servicios cuyo diseño, características, funcionamiento, proceso de producción, o comercialización se benefician de manera significativa de secretos empresariales obtenidos, utilizados o revelados de forma ilícita.

CAPÍTULO III

El secreto empresarial como objeto del derecho de propiedad

Artículo 4 Transmisibilidad del secreto empresarial

El secreto empresarial es transmisible.

En la transmisión habrán de observarse, cuando resulten aplicables por la naturaleza del secreto empresarial, los reglamentos de la Unión Europea relativos a la aplicación del apartado 3 del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos de transferencia de tecnología.

Artículo 5 Cotitularidad

1. El secreto empresarial podrá pertenecer pro indiviso a varias personas. La comunidad resultante se regirá por lo acordado entre las partes, en su defecto por lo dispuesto en los apartados siguientes y, en último término, por las normas de derecho común sobre la comunidad de bienes.

2. Cada uno de los partícipes por sí solo podrá:

> **a)** Explotar el secreto empresarial previa notificación a los demás cotitulares.
>
> **b)** Realizar los actos necesarios para la conservación del secreto empresarial como tal.

c) Ejercitar las acciones civiles y criminales en defensa del secreto empresarial, pero deberá notificarlo a los demás comuneros, a fin de que éstos puedan sumarse a las mismas, contribuyendo en tal supuesto al pago de los gastos habidos. En todo caso, si la acción resultase útil a la comunidad, todos los partícipes deberán contribuir al pago de dichos gastos.

3. La cesión del secreto empresarial o la concesión de licencia a un tercero para explotarlo deberá ser otorgada conjuntamente por todos los partícipes, a no ser que el órgano jurisdiccional por razones de equidad, dadas las circunstancias del caso, faculte a alguno de ellos para realizar la cesión o concesión mencionadas.

Artículo 6 Licencias de secretos empresariales

1. El secreto empresarial puede ser objeto de licencia con el alcance objetivo, material, territorial y temporal que en cada caso se pacte. Salvo pacto en contrario, el titular de una licencia contractual tendrá derecho a realizar todos los actos que integran la utilización del secreto empresarial.

2. La licencia puede ser exclusiva o no exclusiva. Se presumirá que la licencia es no exclusiva y que el licenciante puede otorgar otras licencias o utilizar por sí mismo el secreto empresarial. La licencia exclusiva impide el otorgamiento de otras licencias y el licenciante sólo podrá utilizar el secreto

empresarial si en el contrato se hubiera reservado expresamente ese derecho.

3. El titular de una licencia contractual no podrá cederla a terceros, ni conceder sublicencias, a no ser que se hubiere convenido lo contrario.

4. El licenciatario o sublicenciatario estará obligado a adoptar las medidas necesarias para evitar la violación del secreto empresarial.

Artículo 7 Transmisión o licencia sin titularidad o facultades

Quien transmita a título oneroso un secreto empresarial u otorgue una licencia sobre el mismo responderá, salvo pacto en contrario, frente al adquirente de los daños que le cause, si posteriormente se declarara que carecía de la titularidad o de las facultades necesarias para la realización del negocio de que se trate. Responderá siempre cuando hubiera actuado de mala fe.

CAPÍTULO IV

Acciones de defensa de los secretos empresariales

Artículo 8 Defensa de los secretos empresariales

Contra los infractores de un secreto empresarial podrán ejercitarse las acciones que correspondan, cualquiera que sea

su clase y naturaleza, y exigir la adopción de las medidas necesarias para su protección.

A los efectos de esta norma se considerará infractor a toda persona física o jurídica que realice cualquier acto de violación de los enunciados en el artículo 3.

Asimismo, con las particularidades previstas en el artículo 9.7, dichas acciones podrán dirigirse frente a los terceros adquirentes de buena fe, entendiéndose por tales, a los efectos de la presente ley, quienes en el momento de la utilización o de la revelación no sabían o, en las circunstancias del caso, no hubieran debido saber que habían obtenido el secreto empresarial directa o indirectamente de un infractor.

Artículo 9 Acciones civiles

1. Contra los actos de violación de secretos empresariales podrán, en especial, solicitarse:

a) La declaración de la violación del secreto empresarial.

b) La cesación o, en su caso, la prohibición de los actos de violación del secreto empresarial.

c) La prohibición de fabricar, ofrecer, comercializar o utilizar mercancías infractoras o de su importación, exportación o almacenamiento con dichos fines.

d) La aprehensión de las mercancías infractoras, incluida la recuperación de las que se encuentren en el mercado, y de los medios destinados únicamente a su producción, siempre que tal recuperación no menoscabe la protección del secreto comercial en cuestión, con una de las siguientes finalidades: su modificación para eliminar las características que determinen que las mercancías sean infractoras, o que los medios estén destinados únicamente a su producción, su destrucción o su entrega a entidades benéficas.

e) La remoción, que comprende la entrega al demandante de la totalidad o parte de los documentos, objetos, materiales, sustancias, ficheros electrónicos y cualesquiera otros soportes que contengan el secreto empresarial, y en su caso su destrucción total o parcial.

f) La atribución en propiedad de las mercancías infractoras al demandante, en cuyo caso el valor de las mercancías entregadas podrá imputarse al importe de la indemnización de daños y perjuicios debida, sin perjuicio de la subsistencia de la responsabilidad del infractor en lo que se refiere a la cuantía indemnizatoria que exceda del referido valor. Si el valor de las mercancías excede del importe de la indemnización, el demandante deberá compensarlo a la otra parte.

g) La indemnización de los daños y perjuicios, si ha intervenido dolo o culpa del infractor, que será adecuada respecto de la lesión realmente sufrida como consecuencia de la violación del secreto empresarial.

h) La publicación o difusión completa o parcial de la sentencia, que deberá preservar en todo caso la confidencialidad del secreto empresarial en los términos del artículo 15 de esta ley.

2. Las medidas adoptadas en virtud de las letras d), e) y h) del apartado anterior se ejecutarán a expensas del infractor, salvo que por excepción haya motivos para que deba ser de otro modo, y no restringen el derecho a la indemnización de daños y perjuicios que pueda ostentar el demandante.

3. Para determinar las medidas que se acuerden por virtud de las acciones del apartado 1, se tendrá en cuenta su proporcionalidad y las circunstancias del caso, y entre ellas el valor y otras características del secreto empresarial en cuestión, las medidas adoptadas para su protección, el comportamiento del infractor, las consecuencias de la violación del secreto empresarial, la probabilidad de que el infractor persista en la violación, los intereses legítimos de las partes, las consecuencias que podría tener para las partes que se estimen o no las acciones ejercitadas, los intereses legítimos de terceros, el interés público y la salvaguarda de los derechos fundamentales.

A los efectos de la publicación o difusión de la sentencia, los jueces y tribunales también tendrán en cuenta si la información relativa al infractor permitiría identificar a una persona física y, de ser así, si se justifica la publicación de dicha información, atendiendo, en particular, al posible perjuicio que esa medida pudiera ocasionar a la intimidad y reputación del infractor condenado.

4. Cuando la sentencia limite la duración de la cesación y prohibición que ordene, dicha duración deberá ser suficiente para eliminar cualquier ventaja competitiva o económica que el infractor hubiera podido extraer de la violación del secreto empresarial.

5. Las medidas de cesación y prohibición dejarán de tener efecto, a instancia de parte, cuando la información en cuestión deje de constituir un secreto empresarial por causas que no puedan atribuirse directa o indirectamente al infractor condenado.

6. En los supuestos de las letras a) a f) del apartado 1, la sentencia fijará, si así hubiera sido solicitado por el actor, la cuantía líquida de una indemnización coercitiva a favor del demandante, adecuada a las circunstancias, por día transcurrido hasta que se produzca el cumplimiento de la sentencia. Su importe se acumulará al que corresponda percibir al demandante con carácter general. Al solicitar la ejecución se podrá pedir que se entienda ampliada a los sucesivos

incumplimientos, en los términos previstos en el artículo 578 de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

7. A petición de la parte demandada, cuando sea un tercer adquirente de buena fe, las medidas objeto de las acciones del apartado 1 podrán sustituirse por el pago a favor de la parte demandante de una indemnización pecuniaria, siempre que ésta resulte razonablemente satisfactoria y la ejecución de aquellas medidas hubiera de causar a la parte demandada un perjuicio desproporcionado. La indemnización pecuniaria que sustituya a la cesación o prohibición no excederá del importe que habría habido que pagar al titular del secreto empresarial por la concesión de una licencia que habría permitido utilizarlo durante el período en el que su utilización hubiera podido prohibirse.

Artículo 10 Cálculo de los daños y perjuicios

1. Al fijarse la indemnización de daños y perjuicios se tendrán en cuenta todos los factores pertinentes, como son los perjuicios económicos, incluido el lucro cesante, que haya sufrido el titular del secreto empresarial, el enriquecimiento injusto obtenido por el infractor y, cuando proceda, otros elementos que no sean de orden económico, como el perjuicio moral causado al titular del secreto empresarial por su obtención, utilización o revelación ilícitas. También podrán incluirse, en su caso, los gastos de investigación en los que se haya incurrido para obtener pruebas razonables de la comisión de la infracción objeto del procedimiento judicial.

Con carácter alternativo, se podrá fijar, según los casos, una cantidad a tanto alzado en concepto de indemnización de daños y perjuicios, atendiendo, al menos y entre otros aspectos, al importe que la parte demandada habría tenido que pagar al titular del secreto empresarial por la concesión de una licencia que le hubiera permitido utilizarlo durante el período en el que su utilización podría haberse prohibido.

2. En relación con el cálculo y liquidación de los daños y perjuicios, será de aplicación lo dispuesto en el artículo 73 de la Ley de Patentes. Asimismo, las diligencias para este fin se llevarán a cabo a partir de las bases fijadas en la sentencia conforme al procedimiento previsto en el Capítulo IV del Título V del Libro III de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

Artículo 11 Prescripción

Las acciones de defensa de los secretos empresariales prescriben por el transcurso de tres años desde el momento en que el legitimado tuvo conocimiento de la persona que realizó la violación del secreto empresarial. Su prescripción se interrumpirá por las causas previstas con carácter general en el Código Civil.

CAPÍTULO V

Jurisdicción y normas procesales

Sección 1

Disposiciones generales

Artículo 12 Jurisdicción y procedimiento

Los litigios civiles que puedan surgir al amparo de la presente ley se conocerán por los jueces y tribunales del orden jurisdiccional civil y se resolverán en el juicio que corresponda conforme a la Ley de Enjuiciamiento Civil.

Artículo 13 Legitimación para el ejercicio de las acciones

1. Estarán legitimados para el ejercicio de las acciones de defensa previstas en esta ley el titular del secreto empresarial y quienes acrediten haber obtenido una licencia exclusiva o no exclusiva para su explotación que les autorice expresamente dicho ejercicio.

2. El titular de una licencia exclusiva o no exclusiva para la explotación de un secreto empresarial que no esté legitimado para el ejercicio de las acciones de defensa según lo dispuesto en el apartado anterior, podrá requerir fehacientemente al titular del mismo para que entable la acción judicial correspondiente. Si el titular se negara o no ejercitará la oportuna acción dentro de un plazo de tres meses, podrá el licenciatario entablarla en

su propio nombre, acompañando el requerimiento efectuado. Con anterioridad al transcurso del plazo mencionado, el licenciatario podrá pedir al juez la adopción de medidas cautelares urgentes cuando justifique la necesidad de las mismas para evitar un daño importante, con presentación del referido requerimiento.

3. El licenciatario que ejercite una acción en virtud de lo dispuesto en alguno de los apartados anteriores deberá notificárselo fehacientemente al titular del secreto empresarial, el cual podrá personarse e intervenir en el procedimiento, ya sea como parte en el mismo o como coadyuvante.

Artículo 14 Competencia

Será territorialmente competente para conocer de las acciones previstas en esta ley el Juzgado de lo Mercantil correspondiente al domicilio del demandado o, a elección del demandante, el Juzgado de lo Mercantil de la provincia donde se hubiera realizado la infracción o se hubieran producido sus efectos.

Artículo 15 Tratamiento de la información que pueda constituir secreto empresarial

1. Las partes, sus abogados o procuradores, el personal de la Administración de Justicia, los testigos, los peritos y cualesquiera otras personas que intervengan en un procedimiento relativo a la violación de un secreto empresarial, o que tengan acceso a documentos obrantes en dicho

procedimiento por razón de su cargo o de la función que desempeñan, no podrán utilizar ni revelar aquella información que pueda constituir secreto empresarial y que los jueces o tribunales, de oficio o a petición debidamente motivada de cualquiera de las partes, hayan declarado confidencial y del que hayan tenido conocimiento a raíz de dicha intervención o de dicho acceso.

Esta prohibición estará en vigor incluso tras la conclusión del procedimiento, salvo que por sentencia firme se concluya que la información en cuestión no constituye secreto empresarial o, con el tiempo, pase a ser de conocimiento general o fácilmente accesible en los círculos en que normalmente se utilice.

2. Los jueces y tribunales podrán, asimismo, de oficio o previa solicitud motivada de una de las partes, adoptar las medidas concretas necesarias para preservar la confidencialidad de la información que pueda constituir secreto empresarial y haya sido aportada a un procedimiento relativo a la violación de secretos empresariales o a un procedimiento de otra clase en el que sea necesaria su consideración para resolver sobre el fondo.

Las medidas a las que se refiere el párrafo anterior podrán incluir, entre otras que sean adecuadas y proporcionadas, las siguientes:

a) Restringir a un número limitado de personas el acceso a cualquier documento, objeto, material, sustancia,

fichero electrónico u otro soporte que contenga información que pueda constituir en todo o en parte secreto empresarial;

b) Restringir a un número limitado de personas el acceso a las vistas, cuando en ellas pueda revelarse información que pueda constituir en todo o en parte secreto empresarial, así como el acceso a las grabaciones o transcripciones de estas vistas;

c) Poner a disposición de toda persona que no esté incluida entre el limitado número de personas al que se hace referencia en las letras a) y b) una versión no confidencial de la resolución judicial que se dicte, de la que se hayan eliminado o en la que se hayan ocultado los pasajes que contengan información que pueda constituir secreto empresarial.

La determinación del número de personas al que se hace referencia en las letras a) y b) de este apartado habrá de respetar el derecho de las partes a la tutela judicial efectiva y a un juez imparcial, e incluirá, al menos, una persona física de cada una de las partes y sus respectivos abogados y procuradores.

En todo caso, la adopción, contenido y circunstancias de las medidas para preservar la confidencialidad de la información previstas en este apartado tendrá en cuenta los intereses legítimos de las partes y de los terceros así como el perjuicio

que pudiera ocasionárseles, y habrá de respetar el derecho de las partes a la tutela judicial efectiva y a un juez imparcial.

3. Todo tratamiento de datos de carácter personal que deba efectuarse en virtud de los apartados precedentes se llevará a cabo de conformidad con la normativa de la Unión Europea y española en materia de protección de datos de carácter personal.

Artículo 16 Incumplimiento de la buena fe procesal

Los intervinientes en procesos de acciones por violación de secretos empresariales deberán ajustarse a las reglas de la buena fe procesal en los términos previstos en el artículo 247 de la Ley de Enjuiciamiento Civil. Como especialidad frente a lo estipulado en el apartado 3 de dicho artículo, la multa que podrá imponerse a la parte demandante que haya ejercido la acción de forma abusiva o de mala fe, podrá alcanzar, sin otro límite, la tercera parte de la cuantía del litigio, tomándose en consideración a los efectos de su fijación, entre otros criterios, la gravedad del perjuicio ocasionado, la naturaleza e importancia de la conducta abusiva o de mala fe, la intencionalidad y el número de afectados. Además, los jueces y tribunales podrán ordenar la difusión de la resolución en que se constate ese carácter abusivo y manifiestamente infundado de la demanda interpuesta.

Sección 2

Diligencias para la preparación del ejercicio de acciones de defensa de los secretos empresariales

Artículo 17 Diligencias de comprobación de hechos

Quien vaya a ejercitar una acción civil de defensa de secretos empresariales podrá solicitar del Juzgado de lo Mercantil que haya de entender de ella la práctica de diligencias de comprobación de aquellos hechos cuyo conocimiento resulte indispensable para preparar la correspondiente demanda. Estas diligencias de comprobación se regirán por lo previsto en el Capítulo II del Título XII de la Ley de Patentes.

Artículo 18 Acceso a fuentes de prueba

Quien ejercite o vaya a ejercitar una acción civil de defensa de secretos empresariales podrá solicitar del Juzgado de lo Mercantil que haya de entender de ella la adopción de medidas de acceso a fuentes de prueba por los cauces previstos en los artículos 283 bis a) a 283 bis h) y 283 bis k), de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

Artículo 19 Medidas de aseguramiento de la prueba

Quien ejercite o vaya a ejercitar una acción civil de defensa de secretos empresariales podrá solicitar del Juzgado de lo Mercantil que haya de entender de ella, de conformidad con el artículo 297 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, la adopción de

las medidas de aseguramiento de la prueba que se consideren oportunas, en particular las mencionadas en el párrafo segundo del apartado 2 del citado artículo.

Sección 3

Medidas cautelares

Artículo 20 Petición y régimen de las medidas cautelares

Quien ejercite o vaya a ejercitar una acción civil de defensa de secretos empresariales podrá solicitar del órgano judicial que haya de entender de ella la adopción de medidas cautelares tendentes a asegurar la eficacia de dicha acción, que se regirán por lo previsto en esta ley y, en lo demás, por lo dispuesto en el Capítulo III del Título XII de la Ley de Patentes y en el Título VI del Libro III de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

Artículo 21 Posibles medidas cautelares

Podrán adoptarse como medidas cautelares contra el presunto infractor las que aseguren debidamente la completa efectividad del eventual fallo que en su día recaiga y, en especial, las siguientes:

a) El cese o, en su caso, prohibición de utilizar o revelar el secreto empresarial;

b) El cese o, en su caso, prohibición de producir, ofrecer, comercializar o utilizar mercancías infractoras o de

importar, exportar o almacenar mercancías infractoras con tales fines;

c) La retención y depósito de mercancías infractoras;

d) El embargo preventivo de bienes, para el aseguramiento de la eventual indemnización de daños y perjuicios.

Artículo 22 Presupuestos

Al verificar la concurrencia de los presupuestos generales de las medidas cautelares, el tribunal habrá de examinar especialmente las circunstancias específicas del caso y su proporcionalidad teniendo en cuenta el valor y otras características del secreto empresarial, las medidas adoptadas para protegerlo, el comportamiento de la parte contraria en su obtención, utilización o revelación, las consecuencias de su utilización o revelación ilícitas, los intereses legítimos de las partes y las consecuencias para estas de la adopción o de la falta de adopción de las medidas, los intereses legítimos de terceros, el interés público y la necesidad de salvaguardar los derechos fundamentales.

Artículo 23 Solicitud de caución sustitutoria por el demandado

El demandado podrá solicitar la sustitución de la efectividad de las medidas cautelares acordadas por la prestación por su parte de una caución suficiente, de conformidad con lo dispuesto en

el artículo 129 de la Ley de Patentes y en los artículos 746 y 747 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

Como excepción, en ningún caso se admitirá que el demandado sustituya por caución las medidas cautelares dirigidas a evitar la revelación de secretos empresariales.

Artículo 24 Alzamiento de las medidas cautelares en caso de desaparición sobrevenida del secreto empresarial

A instancia de la parte demandada se alzarán las medidas cautelares previstas en las letras a), b) y c) del artículo 21 si la información en relación con la cual se interpuso la demanda ha dejado de reunir los requisitos para ser considerada secreto empresarial, por motivos que no puedan imputarse a aquella.

Artículo 25 Caución exigible al demandante

1. El solicitante de la medida cautelar deberá prestar caución suficiente para responder, de manera rápida y efectiva, de los daños y perjuicios que la adopción de la medida cautelar pudiera causar al patrimonio del demandado, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 728.3 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

2. A los efectos de determinar la caución, el tribunal habrá de valorar los potenciales perjuicios que las medidas cautelares puedan ocasionar a los terceros que resulten afectados desfavorablemente por aquellas. A los efectos de lo dispuesto en el apartado siguiente, no podrá cancelarse la caución en

tanto no haya transcurrido un año desde el alzamiento de las medidas cautelares.

3. Los terceros que hayan resultado afectados desfavorablemente por las medidas cautelares adoptadas en virtud de lo dispuesto en esta sección y que hayan sido alzadas debido a un acto u omisión del demandante, o por haberse constatado posteriormente que la obtención, utilización o revelación del secreto empresarial no fueron ilícitas o no existía riesgo de tal ilicitud, podrán reclamar la indemnización de los daños y perjuicios conforme a lo establecido en el Capítulo IV del Título V del Libro III de la Ley de Enjuiciamiento Civil, aun no habiendo sido parte en el proceso declarativo. En tal caso, podrán solicitar que la caución a que se refiere el apartado anterior se mantenga, total o parcialmente, en tanto no se dicte resolución, siempre que la solicitud de indemnización se interponga dentro del plazo establecido en el apartado anterior.

Disposición transitoria única Régimen transitorio

1. La presente ley será de aplicación para la protección de cualesquiera secretos empresariales, con independencia de la fecha en que se hubiere adquirido legítimamente la titularidad sobre ellos.

2. Las acciones de defensa de los secretos empresariales que se hubieran iniciado antes de la entrada en vigor de esta ley se seguirán por el mismo procedimiento con arreglo al cual se hubieran incoado.

DISPOSICIONES FINALES

Disposición final primera Modificación de la Ley 17/1985, de 1 de julio, sobre objetos fabricados con materiales preciosos

El artículo trece de la Ley 17/1985, de 1 de julio, sobre objetos fabricados con metales preciosos, queda redactado como sigue:

«Artículo trece

1. Para la comercialización en el territorio español de objetos fabricados con metales preciosos importados procedentes de Estados que no sean Miembro de la Unión Europea, se exigen los siguientes requisitos:

a) Que cumplan los requisitos que para la comercialización en el mercado interior se establecen en el Capítulo II de esta Ley.

b) Que con independencia de los contrastes con que estos objetos hayan sido marcados en el Estado de origen, y aunque incorporen contrastes de garantía aplicados por entidades de un Estado Miembro de la Unión Europea con legislación equivalente, deben ser marcados en destino con el punzón de contraste de garantía, efectuado por un laboratorio de contraste reconocido en España.

En ningún caso se reconocen los contrastes efectuados por laboratorios off- shore incluso aunque estos laboratorios hayan sido habilitados por Estados Miembro de la Unión Europea con legislación equivalente a la española.

2. Los objetos fabricados con metales preciosos procedentes de otro Estado Miembro de la Unión Europea, con legislación equivalente a la española, podrán ser comercializados en el territorio español sin necesidad de cumplir los requisitos previstos en el apartado 1 del presente artículo, siempre que posean el contraste de identificación de origen y el contraste de garantía del Estado Miembro de procedencia, y que estos contrastes cumplan los siguientes requisitos:

> **a)** El contraste de identificación de origen deberá haber sido registrado por el órgano correspondiente del Estado Miembro de procedencia.
>
> **b)** El contraste de garantía que ofrecerá una información equivalente a la exigida por la presente Ley a tales contrastes.

Asimismo, deberá haber sido realizado por un organismo independiente o, en su caso, por un laboratorio sometido al control de la Administración pública o de un organismo independiente de un Estado Miembro.

3. En el caso de que los objetos fabricados con metales preciosos sean procedentes de otro Estado Miembro de la

Unión Europea, con legislación no equivalente a la española, les serán de aplicación lo previsto en el apartado 1 del presente artículo, salvo que concurriera la circunstancia prevista en el apartado 4.

En el caso en el que el Estado Miembro tuviera un sistema de contraste voluntario a priori, y si el objeto ha pasado el control del laboratorio u organismo independiente habilitado en el citado Estado a tal efecto y dispone de contraste de garantía, no tiene que ser contrastado de nuevo por un laboratorio español oficial o autorizado.

En ningún caso se reconocen los contrastes de objetos fabricados con metales preciosos efectuados por los laboratorios habilitados en un Estado Miembro con legislación no equivalente por otros Estados Miembro de la Unión Europea con legislación equivalente a la española (laboratorios off-shore).

4. No serán de aplicación las previsiones de los apartados 1, 2 y 3 del presente artículo si existiesen acuerdos con otro u otros Estados sobre condiciones de reconocimiento mutuo de contrastes de objetos fabricados con metales preciosos.»

Disposición final segunda Modificación de la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal

El artículo 13 de la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal queda redactado como sigue:

«Artículo 13 Violación de secretos

Se considera desleal la violación de secretos empresariales, que se regirá por lo dispuesto en la legislación de secretos empresariales.»

Disposición final tercera Habilitación para aprobar un texto refundido de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal

Al objeto de consolidar en un texto único las modificaciones incorporadas desde su entrada en vigor a la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, se autoriza al Gobierno para elaborar y aprobar, a propuesta de los Ministros de Justicia y de Economía y Empresa, en un plazo de ocho meses a contar desde la entrada en vigor de la presente ley, un texto refundido de la citada norma. Esta autorización incluye la facultad de regularizar, aclarar y armonizar los textos legales que deban ser refundidos.

Disposición final cuarta Título competencial

Esta ley se dicta al amparo de la competencia estatal prevista por el artículo 149.1.9.ª de la Constitución en materia de legislación sobre propiedad industrial, salvo los artículos 1.3 y 2.3.c), que se dictan al amparo del artículo 149.1.7.ª de la Constitución, que reconoce la competencia estatal sobre la legislación laboral, y el Capítulo V que se ampara en el artículo 149.1.6.ª de la Constitución que atribuye al Estado la competencia sobre legislación procesal.

Disposición final quinta Incorporación de Derecho de la Unión Europea

Mediante esta ley se incorpora al Derecho español la Directiva (UE) 2016/943 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas.

Disposición final sexta Entrada en vigor

La presente ley entrará en vigor a los veinte días de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado».

Por tanto,

Mando a todos los españoles, particulares y autoridades, que guarden y hagan guardar esta ley.

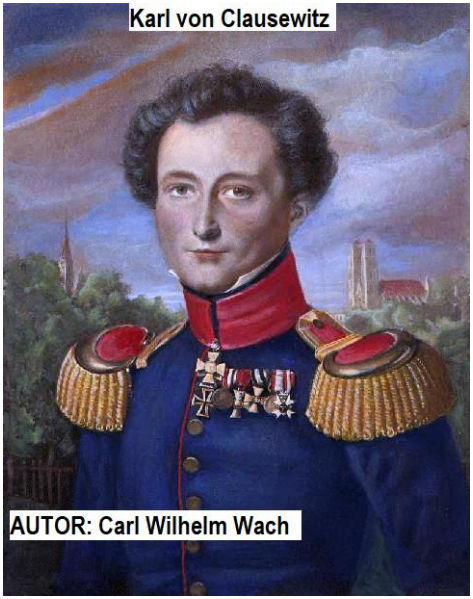
Economía e información desde la óptica del intercambio de datos. Las guerras secretas

PONENTE: D. Daniel Coronas Valle, Director del Área Conducta, Riesgo y Regulación Bancaria de Unicaja Banco.

Quería aportarles algunas reflexiones derivadas de mi trabajo y que traen a mi memoria las disertaciones de alguno de mis viejos profesores universitarios al respecto. Estas reflexiones no incluyen teorías sino, esencialmente, mi punto de vista sobre ciertos fenómenos que hoy estudiamos.

Las corporaciones empresariales hoy hacen la guerra por otros medios, como ya señalaba Clausewitz [27].

[27] Carl Philipp Gottlieb von **Clausewitz**. Nació en Burg, ducado de Magdeburgo, el 1 de junio de 1780 y murió en Breslau, Silesia, 16 de noviembre de 1831) fue un militar prusiano, uno de los más influyentes historiadores y teóricos de la ciencia militar moderna. Independientemente de su expresión de que la guerra es la continuación de la política por otros medios, diseccionó todo el "Arte de la Guerra" en una serie de libros, con el título genérico "De la Guerra", libro que sigue estudiándose en todas las escuelas de estado mayor del mundo. Fue un admirador de Napoleón, como estratega, y plasmó en sus escritos muchas de las aportaciones del emperador.



En relación con la guerra tecnológica, de la que hoy se va a tratar en otra intervención, solo quisiera recordarles el decisivo papel de la robótica a nivel mundial, así como la aportación de las supercomputadoras, y como, de alguna manera, limitan la actividad de las personas. Sin embargo, me centraré en hablarles sobre la guerra económica, dentro de la cual el proteccionismo es una herramienta.

Mi intervención tendrá dos partes: en la primera trazaremos unas líneas generales a modo de introducción y en la segunda abordaremos las interrelaciones entre economía e información, en el marco del sistema financiero internacional.

Nos enfrentamos a una época de cambio de paradigma, en el cual el rol de la Unión Europea puede ser relevante, convirtiendo en oportunidades los retos que afronta: el Brexit, los populismos, el proteccionismo, la inmigración, la lucha contra la desigualad y el cambio climático, entre otras.

El dinero y el poder siempre están interrelacionados en un mundo de economía globalizada. Todo lo que estamos viendo y viviendo afecta y afectará a las personas, pues no debemos olvidar que detrás de las corporaciones empresariales hay personas. La ciudadanía es la última receptora de cualquier actuación estatal o empresarial.

En cualquier caso, todo acercamiento económico y socio-político sobre el poder y el dinero debe considerar un terreno de juego: el sistema financiero internacional.

El sistema financiero internacional se vio fuertemente afectado por la crisis económico-financiera originada en EEUU en 2007. Esta crisis dejó “tocadas” a numerosas instituciones financieras y motivó una mayor presión y unos esfuerzos redoblados respecto a la lucha contra los paraísos fiscales y el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo. Por primera vez en la Historia se actúa de manera coordinada en el marco internacional contra la evasión y la elusión fiscal. La información

aportada, por casos como el de H. Falciani [28] o E. Snowden [29] sobre bancos y sus clientes (HSBC [30]) o sobre la actuación de las agencias de seguridad nacional (NSA), suponen un cataclismo en el opaco mundo de las finanzas y de la información.

Llegados a este punto es inevitable resaltar el cauce que supone la cooperación internacional como instrumento para mitigar las grietas generadas en el sistema internacional, tal y como las denomina el profesor Vito Tanzi [31].

---

[28] Hervé Falciani, es un ingeniero de sistemas, nacido en Montecarlo en 1972. Tiene graves problemas con la justicia de varios países. Se hizo famoso por la 'lista Falciani' es como se conoce en términos periodísticos a la información de más de 130.000 evasores fiscales sustrajo de la filial suiza del banco HSBC y que ha servido en diversos países para destapar casos de evasión fiscal.

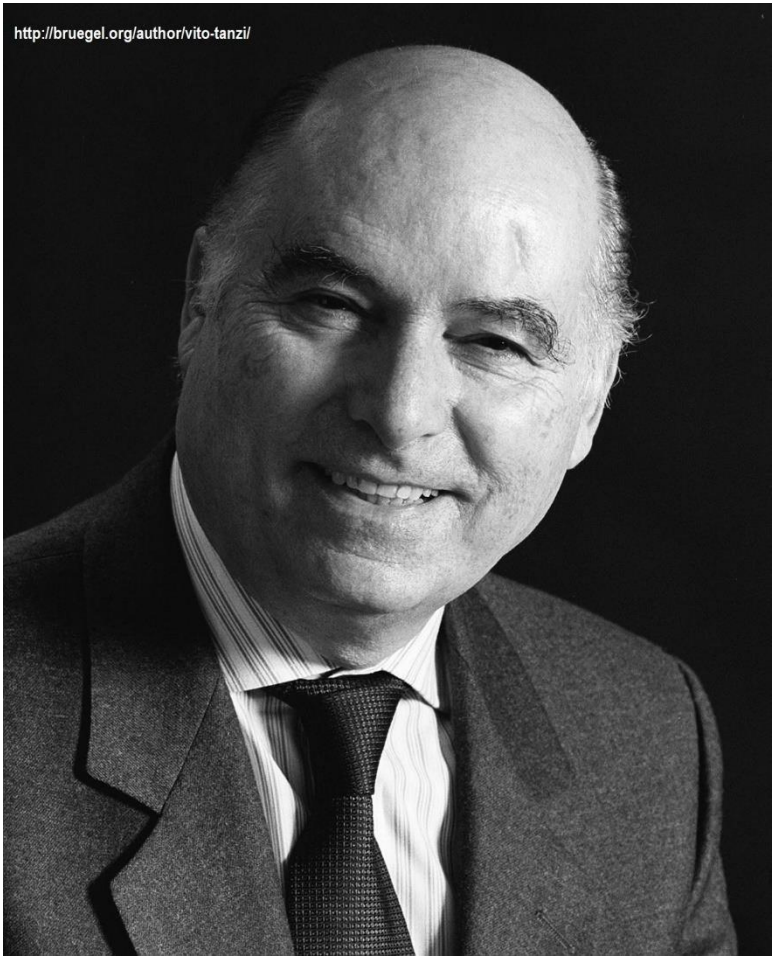
[29] Edward Joseph Snowden, antiguo empleado de la CIA y de la Agencia de Seguridad Nacional (NSA). En 2013 hizo público en varios periódicos de gran tirada, algunos secretos oficiales de la NSA, en donde se incluían los programas de vigilancia masiva que empleaban las dos agencias norteamericanas.

[30] HSBC es una empresa de banca y servicios financieros del Reino Unido, considerado el tercer banco a nivel mundial por sus activos. Sus orígenes se remontan a *The Hongkong and Shanghai Banking Corporation*, fundado en 1865

[31] Economista de talla internacional, nacido en 1935. 1967-1974 Profesor y Presidente (1970-73), Departamento de Economía, Universidad Americana.
1974-1981 Jefe, División de Política Tributaria, Fondo Monetario Internacional.
1981-2000 Director, Departamento de Asuntos Fiscales, Fondo Monetario Internacional.
1990-1994 Presidente del Instituto Internacional de Finanzas Públicas (IIPF).
2000-2001 Asociado Senior, Carnegie Endowment for International Peace.
2001-2003 Secretario de Estado de Economía y Finanzas en el Gobierno italiano,

Un rasgo a destacar es el concepto de residencia fiscal, aplicable tanto a personas físicas como jurídicas, se halla en proceso de cambio y redefinición, dentro del entorno continental europeo frente al sistema anglosajón, de gran influencia norteamericana.

2003-2007 Consultor principal del Banco Interamericano de Desarrollo.
2007- en economista no afiliado, dedicado principalmente a la investigación y la escritura.



En el plano de la fiscalidad internacional destaca la disrupción provocada por dos iniciativas legislativas de corte cooperador: la *Foreign Account Tax Compliance Act* (FATCA) y el *Common Reporting Standard* (CRS). La actuación invisible de ambas,

hasta cierto punto secreta, incide en el cambio de paradigma que les propongo cuando estudiamos las relaciones entre ciudadanos e instituciones financieras y el uso y control que de sus datos hacen estas.

La citada crisis de 2007-2008 supone un hito desde el cual Estados Unidos impulsa una revisión del sistema financiero internacional, consciente de que la confianza y la reputación de las instituciones financieras se ha visto fuertemente dañada.

Conclusiones

1. La guerra económica ha resucitado la política de bloques.
2. El populismo y el proteccionismo (Brexit-Trump) son caras de una misma moneda; ambos se mueven en el entorno de una guerra por los datos personales y la seguridad de los Estados.
3. La cooperación internacional puede ser un cauce eficaz para resolver los problemas actuales. Los datos de los ciudadanos son controlables, y por lo tanto hemos de saber que son objeto de intercambio. En este punto conviene destacar que la legislación europea es bastante más protectora que la estadounidense (véase el Reglamento UE General de Protección de Datos 2016/679) que trata de evitar el uso ilegítimo de los datos por parte de las empresas privadas o Estados.
4. Las guerras del siglo XXII serán guerras veloces e incruentas pues atañen a la información (La Información

es Poder) y se librarán con medios tecnológicos, pero causarán bajas y resucitarán una Guerra si no Fría, que creíamos olvidada, una “Guerra Tibia” como en la que estamos ya inmersos; quizás una guerra de bloques, como antaño.

La nueva guerra tecnológica por la supremacía mundial

AUTOR: Dr. Manfredo Monforte Moreno, G. Div. Ingeniero de Armamento. MBA. MTIC. SDG. General INTA. Académico de número de la ACAM

El general Monforte, entregó un texto sobre lo que iba a hablar, el cual se incluye en esta obra

El ejército victorioso vence primero y después va a la batalla.

El ejército derrotado primero va a la batalla y luego se esfuerza en vencer.

Sun Tzu

Dominar el medio natural, explorar nuevas artes de caza, usar el fuego y las herramientas, aprender a conservar los alimentos y transmitir esas destrezas a la prole permitió adquirir un conocimiento primigenio que convirtió a nuestra especie en *hommo sapiens,* introduciendo una revolución cognitiva que le permitió imponerse a las otras cinco especies homínidas conocidas. En aquellos tiempos remotos la necesidad era sobrevivir aprovechando lo que regalaba la Naturaleza en la llamada Era Agrícola. Cuando el dominio de la energía se hizo posible, tuvo lugar la Revolución Industrial. Hoy es la

información, los datos, y su transformación en conocimiento útil lo que proporciona una ventaja competitiva en un mundo cada vez más pequeño, interconectado y global.

Si bien las primeras herramientas usadas por los humanos datan de unos 2 millones de años a. C., no es hasta hace unos pocos milenios cuando se emplean instrumentos —digamos— sofisticados, como el pedernal tallado. Hace unos meses tuve la ocasión de visitar las ruinas excavadas en Jericó y datadas en el 8.000 a.C. Su visión dejó en mí una profunda huella al tomar conciencia de que ya se levantaban murallas antes de la aparición de la cerámica, la ganadería y los cultivos, avances que permitieron al ser humano abandonar la vida nómada y establecerse en aldeas y castros.

La primera batalla de la que se tiene constancia escrita se libró en mayo de 1274 a. C. Fue un combate de infantería y carros que enfrentó a las fuerzas egipcias de Ramsés II con las hititas de Muwatalli. La batalla se desarrolló en las inmediaciones de la ciudad de Qadesh, en lo que hoy es el maltratado territorio sirio; tras haber comenzado con superioridad de sus enemigos se saldó, según sus propias fuentes, con un gran éxito egipcio, aunque con inmensas pérdidas para ambas partes. Realmente fue un empate técnico con notables ventajas geoestratégicas para el bando hitita; de hecho, resultaron ganadores si se tiene en cuenta que la batalla detuvo la invasión de su imperio por parte del faraón. Qadesh supuso el primer tratado de paz documentado y tuvo la importancia adicional de ser la última

gran batalla de la historia librada en su totalidad con tecnologías de la Edad del Bronce.

El infante solía llevar una espada de una aleación de cobre y estaño en forma de hoz y una pesada hacha de combate del mismo material, aunque pronto aparecerían las armas de hierro. La guardia personal de Muwatalli llevaba lanzas largas como las de los aurigas y dagas para el combate cuerpo a cuerpo. Los soldados hititas se protegían bajo cascos y cotas de láminas de bronce, aunque son escasos los relieves egipcios que los muestran con ellos, pues las armaduras metálicas se ocultaban bajo los guardapolvos. Sólo los más fuertes eran capaces de luchar con un equipo tan pesado.

Durante la Edad del Hierro se descubre y populariza el uso de dicho metal para fabricar armasy herramientas. En algunas sociedades antiguas, las tecnologías metalúrgicas necesarias para poder trabajar el hierro florecieron de forma simultánea a otros cambios culturales, incluyendo el conocimiento agrícola, las creencias religiosas y el desarrollo de las artes. Aparecieron en Asia y las costas del mar Mediterráneo cantidades cada vez mayores de objetos de hierro de fundición, distinguible del hierro de meteorito por la ausencia de níquel. En algunos lugares, su uso parece haber sido ceremonial, pues se trataba de un metal más caro que el oro. Algunas fuentes sugieren que se obtenía como subproducto del proceso de obtención del cobre.

El conocimiento y la innovación en la fabricación de los metales permitieron obtener la superioridad tecnológica y consolidaron la llamada neurobalística, con armas que facilitaban el ataque a distancia, tales como la catapulta o el arco. Las ciudades se fortificaron y las murallas se tornaron construcciones imprescindibles para la defensa de las posiciones militares y las urbes. Las armas blancas se perfeccionaron y por accidente aparecieron los primeros aceros y temples.

En paralelo, comenzaron a usarse medios de comunicación que iban del humo a los espejos, de las palomas mensajeras a las órdenes encriptadas en los bastones de mando de los generales. La información sobre la situación, lo que hoy llamamos “inteligencia” orientada a adquirir una “conciencia situacional”, se hacía un hueco irrenunciable en el arte de la guerra. Saber del enemigo ocultando las intenciones propias se mostró fundamental en las políticas de estado y la estrategia. La información y el engaño (hoy llamadas medidas de decepción o *fake news*) se erigían en intangibles que ganaban batallas, y que hoy ganan elecciones e influencia.

Fueron la ballesta y el veneno las primeras armas malditas, pues ponían al alcance de la plebe la vida de reyes, generales y poderosos. Capaces de atravesar la coraza en unos casos o de matar desde un anillo, derribaron condados, reinos y privilegios. Había comenzado la lucha secular entre el proyectil y la coraza y la presencia de la silente arma química.

La llegada de la pólvora a Europa lo cambió todo. Hablamos del siglo XIII. Su empleo tuvo, en la historia de la tecnología, un triple efecto: por una parte, impulsó el desarrollo de la siderurgia y de la metalurgia del cobre; por otra, indujo una profunda revisión del arte de la fortificación; por último, fue el motor de la evolución en el estudio de las ciencias experimentales. Apareció en Europa de la mano de los árabes, que debieron conocer su fabricación de los chinos probablemente en el Siglo XII. Si bien los fuegos griegos pudieron usar sustancias similares a la pólvora, no es hasta 1215 cuando Roger Bacon desvela su composición en la obra *De Secretis*. Usada al principio para voladuras en obras de carreteras, minas y canteras, conduce al esplendor artillero en la batalla de Ravena (1512). En España, la referencia más antigua es la batalla de Niebla (1257), aunque hay dudas razonables sobre los testimonios recogidos. Puede considerarse que fue 1331, cuando Mohamed IV lleva consigo cañones a Alicante y Orihuela, la fecha más probable del primer empleo de la artillería en España.

La pólvora negra ha sido el único propulsor y explosivo para disparar y cargar proyectiles durante más de 600 años. Sin embargo, sus prestaciones y peligrosidad la iban alejando de las necesidades de los ejércitos, impulsando el desarrollo de nuevas especies químicas.

Ni la pólvora ni la metalurgia fueron los únicos avances claves en el establecimiento y supervivencia de naciones e imperios. 300 años a.C. ya se contaminaban manantiales para impedir el

acceso al agua de poblaciones o ejércitos acampados, y en el siglo XIII se usaron mezclas como el óleo repelente formado por trementina, azufre y excrementos humanos. Nacían las armas biológicas y químicas. Un buen ejemplo cercano es el almuz del acueducto de Segovia, proyectado a varios kilómetros de la ciudad y canalizado bajo el suelo para evitar el envenenamiento de las aguas que llagaban hasta el Alcázar.

La fundición de cañones fue artesanal al principio, pero pronto se hizo necesario conocer a fondo los elementos presentes en la fabricación y uso de los ingenios militares y tratar de dominar nuevas ramas de la ciencia, como la balística, la cinemática, la química o la metalurgia. Generar conocimiento e innovar en el diseño, fabricación y empleo de los equipos militares otorgaba la fuerza de la disuasión o de la victoria.

El cañón y el arcabuz, máquinas capaces de aprovechar la energía química de una mezcla, se adelantaron a las innovaciones de la revolución industrial, catalizando los avances precursores de los motores de combustión interna e iniciando los estudios que condujeron al desarrollo de la termodinámica o al descubrimiento del oxígeno, por ejemplo. Ya en plena Revolución Industrial el papel de los ingenieros militares fue decisivo para la incorporación de las nuevas tecnologías en las maestranzas, fábricas, fundiciones, salitreras, minas, laboratorios y centros de experimentación militar. Sirva como anécdota citar que si hoy podemos admirar la Alhambra de Granada, su conservación se debe a que los Reyes Católicos establecieron allí depósitos de la pólvora

fabricada en el Fargue, impidiendo el saqueo de sus riquezas. Todavía quedan huellas de una explosión acaecida en una de las laderas de la montaña sobre la que se levanta el más universal de los monumentos españoles.

Podríamos haber titulado este artículo, que sirve para dar cobertura a la ponencia de igual nombre de las Jornadas, como la vieja guerra tecnológica, porque el dominio de una tecnología superior a la del adversario ha proporcionado desde tiempos inmemoriales una ventaja estratégica que a menudo se antoja definitiva. Hoy esa guerra se libra en el ciberespacio y el espacio exterior y se basa en la superioridad de la información, el dominio del espectro radioeléctrico y el acceso a las comunicaciones seguras y robustas.

Si centramos el foco en las tecnologías que proporcionan superioridad de la información y, por ende, ventajas tecnológicas desde el punto de vista estratégico, observamos que en los años 60 o 70 del último siglo la investigación militar en nuevas tecnologías de información y comunicaciones estaba muy por delante de la realizada en el ámbito civil. A partir de los 80, con la apertura intencionada de la Internet al mundo académico primero y al público general después, coincidiendo con la descomposición de la Unión Soviética y la ausencia aparente de una amenaza directa para el mundo occidental, el mundo civil pronto superó al militar.

Posteriormente, y desde los 90, la amenaza ya no provenía de un estado o una coalición de estados, sino que la

representaban organizaciones supranacionales —terroristas— que iniciaron acciones asimétricas con el uso masivo de las nuevas tecnologías. Por primera vez en la historia, los ejércitos no se enfrentaban a fuerzas regulares sino a grupos de individuos distribuidos globalmente y usando métodos no convencionales.

La única manera de enfrentarse a un enemigo virtual, disperso, ambiguo y brutal consiste en obtener la superioridad de la información y las comunicaciones accediendo a ellas con ventaja y negando su uso al enemigo. Para ello, puede aprovecharse el inmenso caladero de datos que obra en poder de multinacionales como Google, Facebook o Amazon. La explotación de dichos datos permite a esas compañías y en cierto modo a sus estados de origen a través de sus servicios de inteligencia, acceder a la información, a la exploración de transacciones de interés e incluso a las conversaciones y la diseminación de órdenes. El nuevo escenario de las amenazas soterradas se materializa en segundo plano y es transparente para el ciudadano medio, aunque tan real como la vida misma.

Pondré un ejemplo: el desarrollo de un sistema simulador para pilotos de avión de combate requiere la síntesis de escenarios complejos, algoritmos sumamente complicados y elementos de control que pueden requerir inversiones de decenas de millones de euros. Solución: crear un videojuego que sintetice los mismos escenarios, use algoritmos complejos y disponga de elementos de control hasta cierto límite. La empresa de desarrollo puede vender cientos de miles de licencias del

videojuego, y los compradores asumen el coste del desarrollo militar que se persigue, sin más que modificar algunos parámetros en el programa fuente. Así, una de las maniobras más complicadas para un piloto de caza, el repostaje en vuelo, puede incluirse en el videojuego eliminando la presencia de las turbulencias que produce el avión tanquero por delante del caza y que afectan en gran medida la estabilidad de este. Lo mismo ocurre con juegos navales o de vehículos de combate terrestre. Se aprovecha así la globalización con fines de Seguridad y Defensa. En cierta medida, los desarrollos militares actuales se benefician de estrategias de financiación basadas en el *crowdfounding*, aunque el comprador del videojuego desconozca lo que está financiando.

La fabricación y el poder industrial puede proporcionar beneficios económicos, pero la ventaja competitiva no está en fabricar más y más barato, sino en la explotación de la información, la venta de licencias y, en suma, en el conocimiento y la innovación. Por ello, la formación universitaria, las inversiones en I+D+i, la organización de centros de excelencia y el apoyo institucional a la iniciativa privada constituyen los pilares de la superioridad en la nueva guerra tecnológica por alcanzar la supremacía mundial. Es un hecho que la innovación rupturista no se da en los organismos públicos ni en las grandes corporaciones, sino en las llamadas *start-ups*, cuyas iniciativas fracasan a menudo por no contar con el músculo financiero suficiente para acceder a los canales de distribución que les lleve hasta el mercado. La clave está en

desarrollar cosas nuevas, aunque se hagan mal antes que en mejorar lo que hay: la clave se llama INNOVACIÓN.

Concluyo:

1. La superioridad tecnológica ha ganado guerras y permitido la prevalencia de unos estados sobre otros. Y eso ha sido así desde el principio de los tiempos.
2. En el mundo actual, la superioridad tecnológica es un arma comercial cuyo mantenimiento exige enormes inversiones en I + D + i
3. En el Siglo XXI el arma fundamental se encuentra en el ciberespacio y las comunicaciones, es decir, en la superioridad de la información.
4. La tecnología es susceptible de ser copiada con tiempo y dinero. El conocimiento no y la innovación no.
5. Los estados deben basar su superioridad estratégica en el conocimiento y la innovación. Para ello es necesario apoyar a los emprendedores, especialmente a aquellos que basan su negocio en la tecnología.
6. Conocimiento y espíritu innovador han fundamentado los avances del ser humano, ayudan al progreso de los pueblos e individuos en un mundo global y constituyen la base del futuro. Gestionemos el primero y promovamos el segundo para dejar a nuestros hijos y nietos un mundo mejor.

Concepto de Geoeconomía

AUTOR: Rafael Vidal Delgado, Coronel de Artª, DEM, Doctor en Geografía e Historia y Vicepresidente Ejecutivo del Foro para la Paz en el Mediterraneo

INTRODUCCIÓN

Se suele comenzar, cuando existe alguna terminología novedosa, recogiendo el significado que la Real Academia Española expresa con la palabra:

Definición de Geoeconomía: No la define.

Definición de Geopolítica: *Estudio de los condicionamientos geográficos de la política*.

Definición de Geoestrategia: *Estrategia basada en el conocimiento y análisis de las condiciones geográficas de una región*.

Tal como se observa no se define el primer término, empleado ya profusamente en tratados políticos y económicos a raíz de la Segunda Guerra Mundial, incluso la definición de los otros dos es tan genérica que poco se puede extraer de ellas.

El autor en un reciente libro, del que era coautor, se preguntaba sobre quién movía los hilos mundiales, si los estados o las multinacionales, dado que la geoeconomía comienza a hacerse ciencia, bien que tímidamente alrededor de la década de los cincuenta del siglo pasado [32], debido a la necesidad de una recuperación económica rápida, en las zonas terrestres más castigadas por los efectos de la II Guerra Mundial, y de esta forma nacieron organizaciones como la Comunidad Económica del Cambón y del Acero (CECA), creada en 1950 por los franceses Robert Schuman, ministro de Asuntos Exteriores y Jean Monnet [33], negociador designado por el Gobierno francés. La derrota de Alemania en la guerra y las extracciones no reguladas de carbón y acero, de Centroeuropa, propiciaron esta organización, la cual fue disuelta en 2002, cincuenta años después de su nacimiento oficial, siendo predecesora de la Comunidad Económica Europea y de la Unión Europea.

¿Quiere esto decir que la geoeconomía nace en el siglo XX?, ni mucho menos, al igual que la geopolítica y la geoestrategia, lo

---

[32] LÓPEZ JIMÉNEZ, José María (Director). *El control societario en los grupos de sociedades*. VIDAL DELGADO, Rafael. *El rol de las multinacionales y su estructuración a través de grupos de sociedades internacionales* (Páginas 32 a 82). Editorial Wolter Kluwer. Barcelona, 2017

[33] La Comisión Europea creó la Cátedra Jean Monnet, con el objetivo de estudiar la integración europea en el ámbito universitario. Hay algunas universidades que disponen de esta cátedra, debiendo de cubrir unos requisitos previos. La Universidad de Málaga, miembro del Foro para la Paz en el Mediterráneo, tiene una cátedra con esta denominación, la cual colabora habitualmente en las Jornadas de Seguridad, Defensa y Cooperación.

único es que se estudian de forma científica, se analizan y se intentan extraer sus causas y consecuencias.

La geoeconomía, sin dicho nombre, nace en los albores de la civilización. Daremos un repaso histórico en el apartado siguiente.

Pero, ¿qué es geoeconomía? No existe una definición aceptada por todos los que tratadistas que se dedican a su estudio, sino que cada uno plasma su propio concepto, en ocasiones totalmente en contraposición a otros, por ello, aunque propondremos una definición propia en esta introducción, relacionaremos algunas de las existentes:

La geoeconomía (no confundir con la geografía económica) es la ciencia que estudia los aspectos espaciales y económicos de los recursos naturales, es decir, aquellos bienes materiales que proporciona la naturaleza y las economías de los países.

Se atribuye una definición a Edward Luttwak [34]: *"La geoeconomía es una rama de la geopolítica que se encarga de analizar el sistema internacional y el comportamiento de los actores a través del prisma de los intereses económicos."*

[34] EL CONFIDENCIAL, edición de 13.12.2015. A Edward Luttwak en este artículo lo denominan “el Maquiavelo del siglo XXI”. Se menciona que no le interesa “ni el mercado ni la economía”, desconociéndose si verdaderamente definión la geoeconomía, tal como se expresa en Wikipedia. La película de “La guerra de Charlie Wilson”, cuyop autor es George Crile, parece que quiera retratar la actuación del polémico autor.

Para Pascal Lorot: *"Geoeconomics analyzes economic strategies -notably commercial-, decided upon by states in a political setting aiming to protect their own economies or certain well-identified sectors of it, to help their national enterprises acquire technology or to capture certain segments of the world market relative to production or commercialization of a product. The possession or control of such a share confers to the entity––state or national enterprise––an element of power and international influence and helps to reinforce its economic and social potential."* [35]

"La Geoeconomía analiza estrategias económicas, notablemente comerciales, decididas por los estados en un entorno político que apunta a proteger sus propias economías o ciertos sectores bien identificados de la misma, para ayudar a sus empresas nacionales a adquirir tecnología o capturar ciertos segmentos del mercado mundial relativo a la producción o comercialización de un producto. La posesión o el control de una acción de este tipo confiere a la entidad -empresa estatal o nacional- un elemento de poder e influencia internacional y ayuda a reforzar su potencial económico y social " (traducción libre).

De una forma propia, se puede definir la geoeconomía, **como la política económica llevada a cabo por las potencias y multinacionales, con objeto de alcanzar mayores cuotas de**

[35] WIKIPEDIA. PASCAL LOROT. Se le relaciona con Edward Luttwak en su pensamiento de carácter internacional.

poder en el mundo globalizado. Cuando dos o más potencias o multinacionales, pretenden los mismos objetivos, se produce la guerra económica, la cual tiene múltiples matices, según la preponderancia del arma que se utiliza: sistemas financieros, “dinero en caliente”, comercio, divisas, tipos de interés, etc.

Uno de los objetivos más preeminentes de la geoeconomía es la deuda pública de determinados Estados, pudiéndose doblegar al poder político.

LA GEOECONOMÍA A TRAVÉS DE LA HISTORIA

La economía es la ciencia social más antigua de la humanidad [36]. De hecho, cuando la civilización supera la etapa de subsistencia autárquica, comprueba que tiene unos excedentes y unas necesidades, realizando intercambios comerciales con las comunidades vecinas. De hecho, junto con la economía nacieron los conceptos de “guerra” y “hombre de armas”, dado que anteriormente, en los pueblos de la edad de la subsistencia, lo único que existían eran “luchas”, feroces, pero peleas al fin y al cabo, por comida, fuera de un territorio donde se pudiera cazar, pescar o comer frutos de los árboles, pero al iniciarse el intercambio comercial, las caravanas tenían que deambular de un lugar para otro, en realidad el “universo que conocían”, en el cual había grupos de seres humanos que

[36] Esta afirmación no es compartida por varios de los miembros del Comité Científico del Foro para la Paz en el Mediterráneo.

pretendían robar lo que llevaban o tenían que enfrentarse a animales salvajes [37].

El Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE) ha dedicado varias investigaciones en sus Cuadernos de Estrategia a la economía, a las guerras por la economía y a la geoeconomía [38].

En los primeros imperios, a finales del tercer milenio y principios del segundo, se había consolidado un imperio en Mesopotamia:

[37]. VV.AA. *Los efectos de la crisis y el futuro de la sociedad del bienestar.* ASEPELT, Actas del Congreso Internacional de Economía Aplicada de 2012. VIDAL DELGADO, RAFAEL, "La seguridad como fuente de desarrollo económico". En dicho trabajo, el autor, analiza el nacimiento de la economía, junto con la seguridad. DELTA, Publicaciones Universitarias, 2012. Págs. 1 a 13.

[38] IEEE. Cuadernos de Estrategia 187. *Geoeconomía del siglo XXI*. Trabajo coordinado por D. Jordi Marsal Muntalá. 2017. Por su importancia se hará referencia a este trabajo a lo largo del estudio sobre geoeconomía.

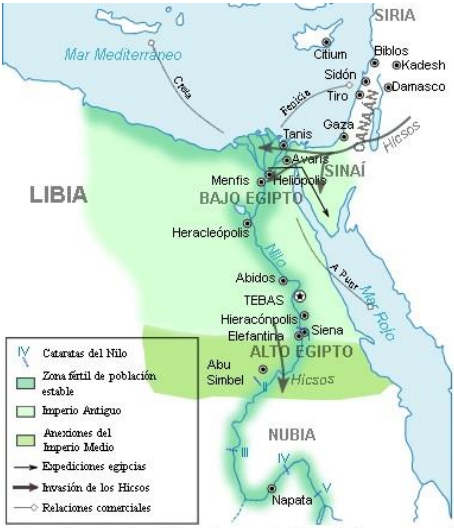
Se dispone de la documentación suficiente para conocer con una cierta veracidad la situación social, económica, militar, cultural, etc. de los pueblos que componían el imperio, regidos de forma centralizada, pero con una administración muy descentralizada. Las expediciones militares eran numerosas*: "la finalidad de estas campañas era asegurar las rutas comerciales – Babiblonia, país importador, dependía esencialmente de la importancia regular de materias primas – "* [39]. También existían, en cierta manera "las multinacionales" y de hecho en el mismo libro, al confrontar el comercio de Babilonia con el Asirio, ya quinientos años más tarde, los historiadores del volumen, llegan a la conclusión *"que los comerciantes asirios trabajaban por cuenta propia y no, como a menudo los comerciantes babilonios, por encargo del estado"* [40].

De esta época se conserva el "Código de Hammurabi":

[39] CASSIN, Elena y otros. *Los imperios del antiguo oriente. I. del paleolítico a la mitad del segundo milenio*. Historia Universal siglo XXI. Madrid, 1972. Pág. 116.
[40] CASSIN. Ob. Cit. Pág. 155.

Este código se puede considerar el primero que regula la sociedad, el comercio, los delitos y las penas. Hammurabi ordenó que columnas con el texto se colocaran en todas las ciudades y muchos lugares de su imperio, al objeto que todos lo conocieran y supieran a qué a tenerse en caso de vulneración.

Vemos pues, con los ejemplos históricos anteriores, que la geoeconomía, de forma estatal o privada, existía en, imponiendo en los países vecino, excepto en Egipto, unos criterios comerciales, en definitiva económicos.



https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/1/1a/Ancient_Egypt_old_and_middle_kingdom-es.svg

La civilización egipcia se inicia en el 8.000 antes de Cristo y culmina con un faraón, a partir del 2.700, es decir viene a tener una organización como estado, en el mismo estadio temporal que el reino de Ur, de los sumerios y los acadios.

Aunque el comercio estaba presente, no lo era con la intensidad como en Mesopotamia. Sin embargo al ser una civilización en la cual se divinizó al faraón, construyó imponentes monumentos, generalmente para dar culto a los muertos, exigiendo numerosa mano de obra, la cual no podía ser proporcionada por la población, exigiendo que las campañas militares que se organizaban, tenían por objetivo obtener

“energía humana” [41]. Podríamos decir que eran campañas militares geoeconómicas, alcanzando Nubia y las sucesivas cataratas del río Nilo.

Saltémonos los siglos de las edades antigua y media de Occidente y nos adentramos en la era de los descubrimientos y conquistas españolas y portuguesas.

Los reinos hispanos se habían consolidado en el siglo XV, además de fortalecidos por ocho siglos de pelear contra un enemigo. Todo ello les proporcionaba una gran fortaleza moral.

La caída de Constantinopla, a mediados del siglo XV, cerraba la ruta terrestre-marítima hacia la tierra de las “especias”, elementos necesarios para la conservación de alimentos. Ante este problema, era preciso abrir nuevas rutas. Los portugueses se adelantaron y navegaron hacía el sur, entendiendo que en algún momento se terminaría la tierra y podrían viajar hacia el este. Los castellanos quisieron hacer lo mismo, pero al objeto de no entrar en confrontación con sus hermanos hispano-portugueses, ya con los Reyes Católicos y unificados los reinos de Castilla y Aragón, decidieron viajar hacia el oeste, entendiendo que, al ser la tierra redonda, se podía llegar al mismo destino viajando en sentido contrario.

---

[41] VIDAL DELGADO, Rafael. *Control y conflictos sobre la explotación de las fuentes energéticas*. Curso de verano de la UMA de 2007. http://www.belt.es/expertos/indices/fuentes_energeticas/index.asp

Las “bulas alejandrinas” y posteriormente el “Tratado de Tordesillas” dividieron el mundo en dos: una para España (Castilla) y otra para Portugal

Las primeras expediciones tuvieron como objeto alcanzar las islas de las especias, pero Colón se encontró con un nuevo continente y en 1519, una expedición al mando de Magallanes, pretendió igual que Vasco de Gama con el cabo de Buena Esperanza en África, rodear el continente americano y alcanzar las islas “occidentales o de poniente”, para Castilla, “orientales” para Portugal.

La actual “ruta de la Seda”, propiciada por la República Popular China, tuvo dos antecedentes históricos. El primero doscientos años antes de Cristo en la que Zhang Qian, embajador de la dinastía Han que reinaba en China, conectó los distintos estados del Asia Central, alcanzando Persia, Siria y llegando a Roma, afianzándose esta “ruta de la seda” en tiempo del Imperio Romano.

La segunda “ruta de la seda” es la que partía de Manila, en el llamado “galeón de Manila”, con los mayores barcos jamás construidos hasta la fecha, capaces de llevar hasta dos mil pasajeros y una enormidad de carga. El galeón navegaba hasta el mar de China y a la altura de Macao, después de recoger mercancías de China, navegaba hacia el norte, recorriendo al corriente de Kuro Shivo, hasta llegar a Acapulco. Desde allí en caravanas, atravesaban la América Central, y ya en un puerto del Atlántico se embarcaban en la flota de galeones,

incrementando el comercio con todo lo del continente americano, arribando a Cádiz. Fue una ruta de la seda en sentido inverso, provocada desde mediados del siglo XV por la caída de Constantinopla en poder de los turcos y el bloqueo de las comunicaciones este-oeste.

Era el mismo concepto geoeconómico preconizado por los políticos chinos en la actualidad, alentados por el gobierno, pero llevado a cabo por particulares. La "ruta de la China inversa" fue exclusivamente obra de la Corona hispánica.

En el siglo XVIII nacen con un concepto muy distinto a los anteriores, las primeras multinacionales, primero holandesa: Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales y luego otra británica: *Compañía* Británica de las *Indias Orientales*. Estas multinacionales eran totalmente privadas, aunque tenían el apoyo de sus respectivos gobiernos, a cambio de una cantidad para el tesoro. Disponían no solamente de buques y medios de transporte, sino también de sus propios ejércitos, e incluso los reyes les dieron la capacidad de declarar la guerra y firmar la paz, aunque no fueran sujetos de derecho internacional. En este caso la geoeconomía que llevan a cabo las multinacionales, como por ejemplo la Exxon Mobile, se puede comparar con aquellas compañías que cotizaban en bolsa [42].

GRUPOS DE PRESIÓN GEOECONÓMICOS

[42] LÓPEZ JIMÉNEZ y VIDAL DELGADO. Ob. Cit. Se trata ampliamente la evolución de las multinacionales a lo largo de la historia.

INSTITUCIÓN BROOKINGS O *BROOKINGS INSTITUTION.* Fundado en 1916.

El Instituto fue fundado poco tiempo antes de la entrada de los Estados Unidos en la Primera Guerra Mundial, pensando en la etapa posterior a la conflagración, como forma de colaborar, de forma independiente, en las relaciones de Estados Unidos con el exterior, en temas económicos, política exterior y gobernanza [43].

Se le considera un "think tank" de buenas ideas, tendentes a los moderados del partido Demócrata aunque, sin embargo, en los últimos años, hay muchos puestos claves ocupados por republicanos, bien que en sus responsabilidades en el Brooking Institution, actúan a título individual, pero ¿cómo separar el pensamiento político de la realidad personal?

Tras el fallido referéndum del 1º de octubre en Cataluña [44], la organización dirigida por George Soros, ha sido culpada de estar detrás del mismo, no solo directamente, como posteriormente se verá, sino a través de otros "Think Tanks", como Brooking Institution

"El periódico The New York Times ha descrito al Consejo Atlántico, junto con la Brookings Institution y el Center for

---

[43] BROOKINGS INSTITUTION. Amplia información oficial en su página web: http://www.brookings.edu/index/about.htm

[44] Este trabajo está realizado antes de las últimas convulsiones acaecidas en España, con la llegada de Pedro Sánchez al Gobierno de la Nación y el auge de los nacionalistas catalanes.

Strategic and International Studies como 'think tanks' que han suscrito "acuerdos" no divulgados con gobiernos extranjeros" [45]

EL COUNCIL ON FOREIGN RELATIONS (CFR). Fundado en 1921.

El ***Council on Foreign Relations*** *(C****onsejo de Relaciones Exteriores****; abreviado en inglés como* ***CFR****), es una organización estadounidense, sin fines de lucro, especializada en la política exterior y en los asuntos internacionales de los Estados Unidos. Tiene su sede en la ciudad de Nueva York y posee una oficina adicional en Washington DC. Entre sus miembros se incluyen a políticos de alto rango, a más de una docena de secretarios de estado estadounidenses, directores de la CIA, banqueros, abogados, profesores y figuras de los medios de comunicación. El CFR promueve la globalización, el libre comercio, la reducción de las regulaciones financieras sobre las corporaciones transnacionales y la consolidación económica en bloques regionales como el NAFTA o la Unión Europa y desarrolla políticas de gobierno que reflejan estas metas.*

Las reuniones del CFR convocan a funcionarios del Gobierno USA, líderes empresariales mundiales y destacados miembros de la comunidad de inteligencia y política exterior para discutir temas internacionales. El CFR publica la revista Foreinhn

---

[45] Intereconomía. 30.04.2018. https://intereconomia.com/economia/politica/soros-y-sus-vinculaciones-con-el-referendum-ilegal-del-1-o-20180430-1424/

Affairs y dirige el Programa de Estudios David Rockefeller, que influye en la política exterior haciendo recomendaciones a la administración presidencial y a la comunidad diplomática, testificando ante el Congreso, interactuando con los medios de comunicación y realizando publicaciones en materia de política exterior [46]*.*

CLUB BILDERBERG. Fundado en 1954.

Se le denomina el "gobierno mundial en la sombra". Hay algunos trabajos de investigación, que se han publicado, y lo que se narra en su texto parece como una novela de "política-ficción" [47], mezclándose presiones políticas, diplomáticas y económicas, con chantajes e incluso "actos criminales", aunque evidentemente ello no puede demostrarse.

El Club Bilderberg no ha sido ajeno al "procés" catalán, explica la investigadora Cristina Martín Jiménez [48]. autora de 'Los amos del mundo están al acecho': *El año pasado, Peter Thiel, propietario de un fondo de capital, cofundador de Paypal, uno de los accionistas y director de Facebook y, además, miembro del Comité Directivo de Bilderberg, dijo a un reducido grupo de periodistas que hacía guardia a la entrada del hotel donde*

---

[46] https://es.wikipedia.org/wiki/Council_on_Foreign_Relations

[47] ESTULIN, Daniel. *La verdadera historia del Club Bilderberg*. Editorial Planeta. Barcelona, 2011. Estulin nació en la URSS en 1966 y fue agente del contraespionaje de la KGB. Su libro ha sido traducido a 50 idiomas, con millones de ejemplares de tirada. Existe una versión en pdf, que puede descargarse de internet, de forma gratuita.

[48] https://www.youtube.com/watch?v=Pr9xLSsWm30

estaban reunidos en Dresde, que "estas reuniones secretas son por el bien de los ciudadanos" y agregó que había que mantenerlas "en secreto porque si se someten a un escrutinio público la gente podría enfadarse". De modo que yo me pregunto: si se reúnen por nuestro bien ¿por qué tanto secreto? Si nosotros somos protagonistas de sus debates, ¿por qué no tenemos derecho a opinar y a conocer? El vídeo está en YouTube, todo el mundo puede verlo [49].

La misma periodista de investigación, tras la reunión del Club en 2014, sucediéndose casi a continuación la abdicación del rey de España Don Juan Carlos, expresó: *"El efecto más inmediato de la reunión del club lo acabamos de conocer con la abdicación del rey", ha afirmado la experta en declaraciones al diario español 'El Confidencial'. "No me cabe la menor duda de que la abdicación del rey es una decisión consensuada de Bilderberg", subrayó Cristina Martín Jiménez, una periodista investigadora que lleva más de 10 años estudiando los misterios de dicha organización* [50].

LA COMISIÓN TRILATERAL. Fundada en 1973 [51].

---

[49] http://www.lasexta.com/noticias/cultura/cristina-martin-autora-amos-mundo-estan-acecho-club-bilderberg-reune-nuestro-bien-que-tanto-secreto_2017060259318b970cf263918454f33a.html

[50] https://actualidad.rt.com/actualidad/view/130184-club-bilderberg-abdicacion-rey-espana-guerra

[51] ESTEFANÍA, Joaquín. *¿Qué es la Comisión Trilateral?* El País. Edición de 12 de mayo de 1986

La Comisión Trilateral está formada por "ciudadanos privados de Europa Occidental, Japón y Norteamérica para promover una cooperación más estrecha entre estas tres regiones acerca de problemas comunes". A ella pertenecen actualmente 320 personalidades de 14 países: 140 europeos (de Francia, RFA, Gran Bretaña, Italia, Irlanda, España, Portugal, Bélgica, Países Bajos, Dinamarca. y Noruega), 105 norteamericarios (Estados Unidos y Canadá) y 75 japoneses. En el año 1977, el entonces secretario ejecutivo de la Comisión, George Franklin, hizo unas declaraciones en las que explicó el origen de la organización: "La iniciativa partió totalmente de Rockefeller. A David empezaba a preocuparle el deterioro de las relaciones entre Estados Unidos, Europa y Japón". Franklin explicaba que Rockefeller había expuesto sus ideas en otro club privado que ya existía: "... en el grupo Bilderberg -un grupo angloamericano que lleva largo tiempo reuniéndose-, Mike Blumenthal dijo que en su opinión las cosas iban muy mal en el mundo y se preguntaba si algún grupo privado no podía contribuir tal vez a solucionar la situación (...) Y entonces, David volvió a repetir la propuesta. Luego, Brzezinski, íntimo amigo de Rockefeller, organizó el asunto con fondos de Rockefeller y montó la Comisión".

Cuatro grupos

La Trilateral está integrada por cuatro grupos de personas: políticos de ideología conservadora, democristianos, centristas y socialistas. En un momento de su historial, la rama europea estudió la posibilidad de incorporar algún político

eurocomunista, pero la idea fue desechada por los miembros norteamericanos. Cuando, los políticos tienen cargos, oficiales en los Gobiernos de sus respectivos países entran en la Trilateral en una situación de excedencia. En segundo lugar, empresarios y financieros tanto del sector público como privado; en tercer lugar, funcionarios de organizaciones profesionales y de centrales sindicales; el último grupo está formado por profesionales liberales, intelectuales, periodistas, funcionarios internacionales, etcétera. España entró en la Trilateral en julio de 1979. Fueron los entonces presidente y vicepresidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), Carlos Ferrer Salat y José Antonio Segurado, respectivamente, los que se pusieron en contacto con David Rockefeller y le expresaron su deseo de adherir a un grupo de ciudadanos españoles a, la comisión. La organización propuso un número de 15 españoles y Ferrer y Segurado, ayudados por Antonio Garrigues Walker, cooptaron al grupo. Así pues, los primeros trilaterales *españoles fueron, además de los tres citados, los siguientes: José Vilá Marsans, Claudio Boada, Carlos March, Jaime Carvajal y Urquijo, Ramón Trías Furgas, Pedro Schwartz, Alfonso Osorio, Antonio Pedrol, José Luis Cerón y Luis María Ansán. Este grupo ha variado ligeramente, abanderándolo Osorio, Pedrol, Trías (al formar parte del Gobierno de la Generalitat) y Ansón. Posteriormente entraron en la Trilateral Jesús de Polanco (que meses después dejó la Comisión), Jesús Aguirre, Miguel Herrero y Rodríguez de Miñán y Luis Solana, el único socialista de los* triaterales *españoles. José Antonio Segprado y Luis Solana forman parte*

del comité ejecutivo de la organización (antes lo fueron Carlos March y Carlos Ferrer).

Entre las personalidades que asistirán al plenario de Madrid figuran los tres presidentes de la Trilateral: George Berthoin (por Europa), David Rockefeller (sección norteamericana) e Isainu Yamashita (sección japonesa), David Stockman (director de Salomon Brothers y antiguo director de la Oficina del Presupuesto con Ronald Reagan) y Giovanni Agnelli (presidente de Fiat), entre otros.

OPEN SOCIETY FOUNDATIONS (OSF)

George Soros es uno de los principales filántropos del mundo. Él ha regalado más de $ 32 mil millones de su fortuna personal para financiar el trabajo de Open Society Foundations en todo el mundo. También es el fundador y principal financiador de la Universidad de Europa Central en Budapest, un importante centro regional para el estudio de las ciencias sociales.

Bajo su liderazgo, Open Society Foundations ha apoyado a individuos y organizaciones en todo el mundo que luchan por la libertad de expresión, el gobierno responsable y las sociedades que promueven la justicia y la igualdad. Las fundaciones también han proporcionado tarifas escolares y universitarias para miles de estudiantes prometedores que de otro modo habrían sido excluidos de las oportunidades debido a su identidad o el lugar donde viven.

Esta donación a menudo se ha centrado en aquellos que enfrentan discriminación por ser quienes son. Ha apoyado a grupos que representan a los romaníes de Europa, y otros se han visto marginados de la sociedad en general, como los consumidores de drogas, las personas que ejercen el trabajo sexual y las personas LGBTI.

Soros ha experimentado tal intolerancia de primera mano. Nacido en Hungría en 1930, vivió la ocupación nazi de 1944-1945, que resultó en el asesinato de más de 500,000 judíos húngaros. Su propia familia judía sobrevivió al asegurar documentos de identidad falsos, ocultar sus antecedentes y ayudar a otros a hacer lo mismo. Más tarde, Soros recordó que "en lugar de someternos a nuestro destino, resistimos una fuerza maligna que era mucho más fuerte de lo que éramos; sin embargo, prevalecimos. No solo sobrevivimos, sino que logramos ayudar a otros ".

Cuando los comunistas consolidaron el poder en Hungría después de la guerra, Soros dejó Budapest en 1947 para ir a Londres, trabajando a tiempo parcial como portero de trenes y como camarero de clubes nocturnos para apoyar sus estudios en la London School of Economics. En 1956, emigró a los Estados Unidos, ingresando al mundo de las finanzas y las inversiones, donde debía hacer fortuna.

En 1970, lanzó su propio fondo de cobertura, Soros Fund Management, y se convirtió en uno de los inversores más exitosos en la historia de los Estados Unidos.

Soros utilizó su fortuna para crear Open Society Foundations: una red de fundaciones, socios y proyectos en más de 100 países. Su nombre y su trabajo reflejan la influencia en el pensamiento de Soros sobre la filosofía de Karl Popper, que Soros encontró por primera vez en la London School of Economics. En su libro Open Society and Its Enemies, Popper argumenta que ninguna filosofía o ideología es el árbitro final de la verdad, y que las sociedades solo pueden florecer cuando permiten la gobernabilidad democrática, la libertad de expresión y el respeto por los derechos individuales: un enfoque en el núcleo del trabajo de Open Society Foundations.

Soros comenzó su filantropía en 1979, otorgando becas a sudafricanos negros bajo el apartheid. En la década de 1980, ayudó a promover el intercambio abierto de ideas en la Hungría comunista, mediante el financiamiento de visitas académicas a Occidente y el apoyo a grupos culturales independientes nuevos y otras iniciativas. Después de la caída del Muro de Berlín, creó la Universidad de Europa Central como un espacio para fomentar el pensamiento crítico, en ese momento un concepto ajeno en la mayoría de las universidades del antiguo bloque comunista. Con la Guerra Fría terminada, gradualmente expandió su filantropía a los Estados Unidos, África, América Latina y Asia, apoyando una amplia gama de nuevos esfuerzos para crear sociedades más responsables, transparentes y democráticas. Fue una de las primeras voces prominentes en criticar la guerra contra las drogas como "posiblemente más dañina que el problema de las drogas en sí" y ayudó a impulsar el movimiento de marihuana medicinal de Estados Unidos. A

principios de la década de 2000, se convirtió en un defensor vocal de los esfuerzos por el matrimonio entre personas del mismo sexo. Aunque sus causas evolucionaron con el tiempo, continuaron siguiendo de cerca sus ideales de una sociedad abierta.

Su donación ha llegado más allá de sus propias fundaciones, apoyando a organizaciones independientes como Global Witness, International Crisis Group, el Consejo Europeo de Relaciones Exteriores y el Instituto para el Nuevo Pensamiento Económico.

Ahora en sus 80 años, Soros continúa teniendo un interés personal activo en el trabajo de Open Society Foundations, viajando ampliamente para apoyar su trabajo y abogar por cambios de política positivos con los líderes mundiales, tanto públicos como privados.

En 2017, Open Society Foundations anunció que Soros había transferido $ 18 mil millones de su fortuna en una donación que financiaría el trabajo futuro de las fundaciones, con lo que su donación total a las fundaciones desde 1984 ascendió a más de $ 30 mil millones.

A lo largo del legado filantrópico de Soros, una cosa se ha mantenido constante: un compromiso para luchar contra los problemas más difíciles del mundo. Se le conoce por enfatizar la importancia de abordar las causas perdedoras. De hecho, muchos de los problemas que Soros ha asumido, y él sería el

primero en admitirlo, son los tipos de problemas para los que nunca podría surgir una solución completa.

"Mi éxito en los mercados financieros me ha dado un mayor grado de independencia que la mayoría de las demás personas", escribió una vez Soros. Esa independencia le ha permitido forjar su propio camino hacia un mundo más abierto, más justo y más equitativo para todos.

Nuestra misión

Las Open Society Foundations trabajan para construir sociedades vibrantes y tolerantes cuyos gobiernos rindan cuentas y estén abiertos a la participación de todas las personas.

Buscamos fortalecer el estado de derecho; respeto por los derechos humanos, las minorías y una diversidad de opiniones; gobiernos democráticamente elegidos; y una sociedad civil que ayuda a mantener el poder del gobierno bajo control.

Ayudamos a dar forma a las políticas públicas que aseguran una mayor imparcialidad en los sistemas políticos, legales y económicos y salvaguardan los derechos fundamentales.

Implementamos iniciativas para promover la justicia, la educación, la salud pública y los medios independientes.

Construimos alianzas a través de las fronteras y continentes en temas como la corrupción y la libertad de información.

Trabajando en todas partes del mundo, las Fundaciones de la Sociedad Abierta dan alta prioridad a la protección y mejora de las vidas de las personas en las comunidades marginadas.

Nuestros valores

Creemos en los derechos humanos fundamentales, la dignidad y el estado de derecho.

Creemos en una sociedad donde todas las personas son libres de participar plenamente en la vida cívica, económica y cultural.

Creemos en abordar las desigualdades que abarcan múltiples líneas, incluida la raza, la clase, el género, la orientación sexual y la ciudadanía.

Creemos en responsabilizar a los que están en el poder por sus acciones y en aumentar el poder de los grupos históricamente excluidos.

Creemos en ayudar a las personas y las comunidades a presionar por el cambio en su propio nombre.

Creemos en responder rápida y flexiblemente a las amenazas más críticas para la sociedad abierta.

Creemos en abordar cuestiones controvertidas y respaldar soluciones audaces e innovadoras que abordan las causas fundamentales y promueven el cambio sistémico.

Creemos en alentar el debate crítico y respetar opiniones diversas. [52]

Con respecto al referéndum del 1º de octubre en Cataluña, la Fundación efectuó la siguiente declaración [53]:

Following recent events in Spain, the Open Society Foundations and George Soros would like to make clear that we have not played any role, financial or otherwise, in supporting the Catalonian independence movement or the referendum. We do not take a position on the independence of Catalonia.

The Open Society Foundations work to uphold human rights, civil liberties, and democratic principles across Europe and beyond. Since 2013, the Open Society Initiative for Europe has operated from a regional office in Barcelona, making grants to organizations in the European Union and the Western Balkans. In Spain, we have supported local initiatives aimed at preventing ethnic profiling during police stop-and-searches, fighting xenophobic stereotyping, guaranteeing the right to protest, monitoring the abuse of migrants, protecting whistleblowers, and facilitating access to lifesaving medication.

---

[52] https://www.opensocietyfoundations.org/. Consultada el 01.05.2018
[53] https://www.opensocietyfoundations.org/press-releases/statement-catalan-referendum, de 13 de octubre de 2017

A pesar de esta declaración, el día 27.04.2018, en el digital Confilegal, aparece el siguiente titular. Seguido de un análisis de inteligencia privada:

Fue el financiero Soros y no Rusia quien influyó en el conflicto de Cataluña [54]

Aurora Ferrer y Juan A. De Castro, los dos analistas de inteligencia privados que han realizado el informe sobre Soros [55].

LAS GUERRAS ECONÓMICAS [56]

[54] https://confilegal.com/20180427-fue-el-financiero-soros-y-no-rusia-quien-influyo-en-el-conflicto-de-cataluna/.

[55] Juan A. de Castro ha estado disertando sobre este caso en el Foro DEMOS78 el 24.02.2020.

[56] CE 187 del IEEE. OLIER, Eduardo. “Guerra económica: la estrategia comercial de Estados Unidos en el contexto internacional”

CONSIDERACIONES PREVIAS

Hasta hace relativamente pocos años el concepto de “guerra” se refería a “una confrontación armada entre dos poderes, en un intento de someter al otro”, subrayando lo de confrontación armada, porque para que hubiera guerra, tenía que estar “declarada” y que fuera “cruenta” para las partes, es decir con derramamiento de sangre.

Clausewitz, no la define de esta forma, aunque no sabemos si en la mente del genial tratadista, estaba pensando en enfrentamiento violento y sangriento y aunque consideraba la guerra como la continuación de la política por otros medios, estos medios, siempre eran guerreros. De esta forma en su libro primero, en su segundo artículo, la define como *“un acto de fuerza para obligar al contrario al cumplimiento de nuestra voluntad”* [57].

Las doctrinas de la Fuerza Terrestre española de los último años, considera la *“guerra, como lucha armada y sangrienta, tiene como finalidad combatir al adversario hasta que uno de los dos se haya impuesto al otro”* [58]. Pocos años después expresa que *“tiene por finalidad imponer la propia voluntad al enemigo”* y a continuación indica, *“En la guerra se suspenden las relaciones directas, diplomáticas o de otro género entre los*

[57] CLAUSEWITZ, Carlos Von. *De la guerra*. Ediciones Ejército. Madrid, 1978. Pág. 27.
[58] ESTADO MAYOR DEL EJÉRCITO. *Doctrina. Empleo de la Fuerza Terrestre*. Edición de 1996.

contendientes y se aplican supuesto del derecho internacional distintos a los habituales en tiempo de paz" [59].

Por su parte la Estrategia Española de Seguridad de 2011, habla de "prevenir las guerras"; la de 2013 hace mención a conflictos armados; la Estrategia Europea de Seguridad de 2016, trata la guerra desde un punto de vista económico, no guerra económica, pero sí utilizar la economía para prevenir o reducir una guerra. Por su parte la Estrategia de Seguridad Nacional de 2017, se centra al igual que en la de 2013 en los conflictos armados.

La Ley Orgánica 5/2005, de la Defensa Nacional, en su exposición de motivos, expresa: *"Disminuyen las guerras de tipo convencional, pero proliferan conflictos armados que, tanto por sus causas como por sus efectos, tienen implicaciones notables más allá del lugar en donde se producen. Hoy, además de un derecho básico y una necesidad de las personas y las sociedades, la seguridad es un reto, y lograr que sea efectiva requiere la concurrencia de la Defensa como uno de los medios necesarios para alcanzarla, junto a la defensa de los derechos humanos, la lucha por la cooperación al desarrollo, que también contribuyen a este fin"*, sin que vuelva a mencionarse en el articulado.

¿Quiere esto decir que ya no se contempla, por parte de Occidente, la guerra?, ni mucho menos, lo que verdaderamente

---

[59] ESTADO MAYOR DEL EJÉRCITO. *Doctrina. Empleo de la Fuerza Terrestre*. Edición de 1998. Pág. 3-2.

quiere indicar que el concepto de guerra ya no es solo el de un conflicto armado, incluso que puede haber otros tipos de guerras, sin tener necesariamente que estar declarada jurídicamente la guerra.

Largo y tendido sería hablar de la filosofía de la Guerra y de su concepto, teniéndose que recorrer, por ejemplo, lo que expresa la Iglesia Católica, así como otras confesiones religiosas sobre ella, pero lo que está claro es que la GUERRA, en su expresión de violencia armada, subsistirá por lo siglos de los siglos, al igual que existe la violencia en las calles, siendo por ello necesarios, las policías y los ejércitos, precisamente para reducir los efectos de la violencia y de la confrontación.

La tipología de las guerras, en su tratamiento clásico, es variada: religiosa, de agresión, civil, etc., pero siempre con la existencia de ejército enfrentados. En la actualidad se está produciendo una “guerra religiosa” en el mundo islámico, entre los chiítas y los sunnitas, pero esta “guerra” no se parece en nada a la “guerra de los Treinta años” que asoló Europa entre 1618 y 1648, en la cual los partidarios de la Reforma y Contrarreforma se enfrentaron, aunque subyacía también un componente político de equilibrio en el continente. La llamada “Paz de Westfalia” que dio por finalizado el conflicto se considera un hito en el derecho internacional, al declararse la política independiente de la religión.

La polemología [60] abrió el campo de la tipología de las guerras al aspecto social, capaces por tanto de ser estudiadas y analizadas sociológicamente, dado que hasta la Primera Guerra Mundial, la sociedad civil vivió al margen de la confrontación, aunque la sufrió. De esta forma surgieron la "guerra de guerrillas", precursora de la polemología, debido al sentimiento social de la guerra de la Independencia española en su lucha contra la invasión napoleónica; la llamada "guerra asimétrica", mixta de convencional, por una parte, y de insurgente por otra. El último tipo de guerra es la llamada "híbrida", en realidad una superación de la asimétrica, en donde queda difuminada la paz y la guerra, quedando implicada la población en el territorio que se produce, que puede alcanzar la totalidad del globo.

Al ser un concepto moderno, no hay unanimidad en su definición, pudiéndose consultar algunos de ellos, emanados de Think Tank españoles, como el IEEE [61].

En el reciente movimiento separatista de Cataluña, un asesor político de la OTAN, declaraba: *"España ha registrado episodios de guerra híbrida con operaciones de información durante el conflicto independentista en Cataluña, según*

---

[60] *Estudio de la guerra y de sus formas, causas y efectos como fenómeno social*

[61] IEEE. *Guerra híbrida: nociones preliminares y su repercusión en el planeamiento de los países y organizaciones Occidentales*. Documento de Trabajo 02/2015. http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_trabajo/2015/DIEEET02-2015_La_Guerra_Hibrida_GUindo_Mtz_Glez.pdf

confirmó este martes el asesor político del Mando Aliado Supremo para Europa (Saceur), Philip T. Reeker, en un seminario hispano-norteamericano del Real Instituto Elcano" [62].

Por otra parte, y ya dentro del nuevo concepto de guerra, que puede no provocar enfrentamientos armados, ha surgido otra tipología de guerra, como "psicológica", "electrónica", "de propaganda", etc…, transfiriéndose ya al campo de la geoeconomía a las que se van a hacer mención.

Al inicio de la presidente de Ronald Reagan, al objeto de terminar con el llamado "holocausto nuclear", ordenó la iniciación de un programa científico-militar, denominado "Iniciativa de Defensa Estratégica", capaz de dotar de un escudo antimisil a los Estados Unidos. Aunque en principio el programa fue muy criticado como inviable e incapaz de ser afrontado económicamente, poco a poco fue adquiriendo consistencia y credibilidad, de tal manera que iba colocando a EE.UU. en una posición geoestratégica dominante, dado que podía atacar con sus misiles, pero ningún ataque podía alcanzarle.

De hecho, la URSS sintió que no podía contrarrestar el programa y dotarse de uno similar, por problemas económicos, siendo una de las causas, por la que se descompuso la Unión, transformándose en Comunidad de Estados Independientes

---

62 https://www.20minutos.es/noticia/3260985/0/europa-guerra-hibrida-cataluna/#xtor=AD-15&xts=467263

(CEI), quedando Rusia como potencia, muy por debajo de la capacidad de su tradicional oponente.

Este programa fue continuado por Clinton y otros presidentes, pasando a denominarse sucesivamente Organización de Defensa de Misiles Balístico y Agencia de Defensa de Misiles.

Durante más de treinta años, la tecnología generada por la Iniciativa de Defensa estratégica, se traspasó al mundo civil, produciéndose una eclosión tecnológica que poco a poco fue expandiéndose a otros países.

Hoy en día es difícil evaluar la capacidad real de acción, reacción y defensa misilística de EE.UU., Rusia y China, pero lo que queda claro que la "carrera de armamento" entró de lleno en la ciencia geoeconómica.

Anteriormente se ha mencionado la guerra híbrida, de difícil definición en la actualidad, aunque la Estrategia de Seguridad Nacional de 2017, define "conflictos y acciones híbridas", *"perpetradas tanto por Estados como por actores no estatales que combinan el empleo de medios militares con ataques cibernéticos, elementos de presión económica o campañas de influencia sobre redes sociales"* [63] .

DEFINICIÓN DE GUERRA ECONÓMICA

[63] ESN 2017, aprobada por Real Decreto 1008/2017, de 1 de diciembre. La definición figura en la Introducción y en el Capítulo 1.

“La guerra económica es en su esencia: el uso de la violencia, de restricciones o de medios desleales o ilegales, dirigidos a proteger o conquistar un mercado o conseguir una posición dominante para controlar –a veces de forma abusiva- un determinado mercado o una tecnología dominante” [64]. ¿Podemos aceptar, sin más, esta definición?

GUERRA COMERCIAL

En los últimos años escuchamos o leemos esta palabra casi a diario, cuando no son las grandes potencias entre ellas, son multinacionales e incluso empresas locales que se disputan un pequeño mercado.

Una de sus definiciones señala como aspecto importante la adopción por parte de un país o grupo de ellos, de unas medidas arancelarias, tarifas o barreras, para una serie de productos procedentes de otro u otros países.

En la historia económica esa forma de actuar se denominaba “proteccionismo”, antónimo de “libre comercio”, pero el primero era la forma normal de defender la propia economía.

No vamos a entrar en el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), firmado en 1947, es decir, poco tiempo después de terminada la Segunda Guerra Mundial, a la que siguió la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 y a continuación una serie de

[64] CE 187. Ob. Cit. Pág. 28. Eduardo Olier cita a A. Laïdi.

tratados de libre comercio, entre muchos países e incluso de carácter bilateral, con los que se ha considerado que el libre comercio es un “derecho internacional inamovible”, cuando en realidad, como cualquier tratado, recoge cláusulas de impugnación o la posibilidad de se salga del tratado, uno o determinados estados firmantes.

“El presidente estadounidense, Donald Trump, afirmó hoy que "no hay guerra comercial con China", porque esa batalla "se perdió hace muchos años", poco después de que Pekín anunciase un arancel del 25 % a un centenar de productos importados desde EEUU.

"No estamos en una guerra comercial con China, esa guerra se perdió hace muchos años por la gente estúpida o incompetente, que representaba a EEUU", dijo Trump en su cuenta de Twitter, su red social favorita.

El mandatario recalcó que "ahora tenemos un déficit comercial de 500.000 millones al año, con un robo de propiedad intelectual de otros 300.000 millones" por lo que "no podemos dejar que esto continúe".

La decisión de China de gravar a un total de 106 nuevos productos importados desde EEUU, entre ellos soja, maíz, carne de vacuno, zumo de naranja, tabaco, automóviles o ciertos tipos de aviones, tiene un valor estimado de 50.000 millones de dólares (unos 40.000 millones de euros).

Se produce, además, en respuesta al anuncio previo de ayer martes de la Oficina del Representante de Comercio Exterior de Estados Unidos (USTR) de una lista de 1.300 productos chinos a los que planea imponer aranceles, en respuesta a las prácticas comerciales "desleales" de China, su segundo socio comercial.

Estos gravámenes, que se suman a los anunciados por Trump hace varias semanas a las importaciones de acero y aluminio del 25 % y 10%, respectivamente, suponen un nuevo paso en la escalada de tensiones comerciales entre las dos mayores economías del mundo. EFE" [65].

LAS ARMAS GEOECONÓMICAS Y SUS PROYECTILES

En la guerra militar [66] existen multiplicidad de armas y por supuesto, cada una de ellas puede lanzar proyectiles de distinta índole y con efectos más o menos permanentes y letales.

LA BASURA

En julio de 2018, Pekin prohibió la llegada de residuos sólidos a su territorio. Fue un proyectil lanzado contra sus competidores económicos, principalmente Estado Unidos, al frenar un flujo de siete millones de toneladas anuales, Si a esta cantidad le

[65] LA VANGUARDIA. 04.04.2018.
[66] Las estrategias de seguridad de la Unión Europea y España no menciona la palabra "guerra", sino "conflicto armado", dado que la tipología de guerras es muy amplia: desde la nuclear y aeroespacial a la asimétrica e híbrida. Las guerras no miltares emplean armas que también pueden llegar a ser letales.

sumamos la que recibía Hong Kong, 2.855.000 toneladas, nos resulta un montante de más de diez millones de toneladas, las cuales han ido a parar a otros basureros mundiales, como Malasia y Filipinas, pero estos países no pueden absorber y mucho menos reciclar tanta basura, por lo que desde principios de 2019, están haciendo regresar los contenedores de residuos a sus orígenes.

El tráfico ilegal de residuos se ha convertido en un lucrativo negocio para grupos criminales.

LOS ARANCELES

Tradicionalmente el arancel ha sido una política proteccionista de un estado, al objeto de preservar sus productos frente la competencia de terceros países

También es un arma para la geoeconomía (represalia) al imponerlos sobre productos de determinados países, siendo un claro ejemplo la política comercial que está llevando al presidente Trump en defensa de sus intereses, imponiéndolos sobre China, Europa, Japón, Canadá, etc.

Así mismo el aumento de los aranceles se convierte en un arma política, como lo que está llevando a cabo la administración norteamericana contra México, para obligarle a que modifique su política migratoria.

Contra España ha disparado la administración de Trump, afectando a productos tan sensibles contra nuestra economía como son el vino, el jamón, aceite y otros productos agroalimentarios. Se prevé que España deje de importar a EE.UU, 150.000 toneladas de aceite, el 15% de sus exportaciones y 75.000 toneladas de aceitunas de mesa que, para Andalucía representa pérdidas de más de 600 millones de euros.

Este aumento de aranceles, ha sido contra los países de la Unión Europea que prestaron apoyo financiero a la fabricación de Airbus, como son Alemania, Francia, Reino Unido y el Reino de España, por competencia desleal contra la norteamericana Boeing, fallando la Organización Internacional del Comercio a favor de Estados Unidos. Además, esta acción ha sido como un proyectil lanzado contra la línea de flotación de la UE, debido a que países como Italia, Grecia y otros, no les afecta, lo que ha producido malestar entre los propios países de la Unión,

principalmente España, porque consideran que es “injusto” que se apliquen aranceles a productos que no tienen nada que ver con la industria aeronáutica.

CUOTAS DE IMPORTACIONES

Las cuotas de importación son herramientas con las que cuentan los países a la hora de limitar la cantidad física de un producto que puede importarse dentro de sus territorios [67]*.*

En este sentido EUROFER, que la Asociación Europea para el Acero, dentro de la UE, ha impuesto restricciones de importaciones al acero procedente de Brasil.

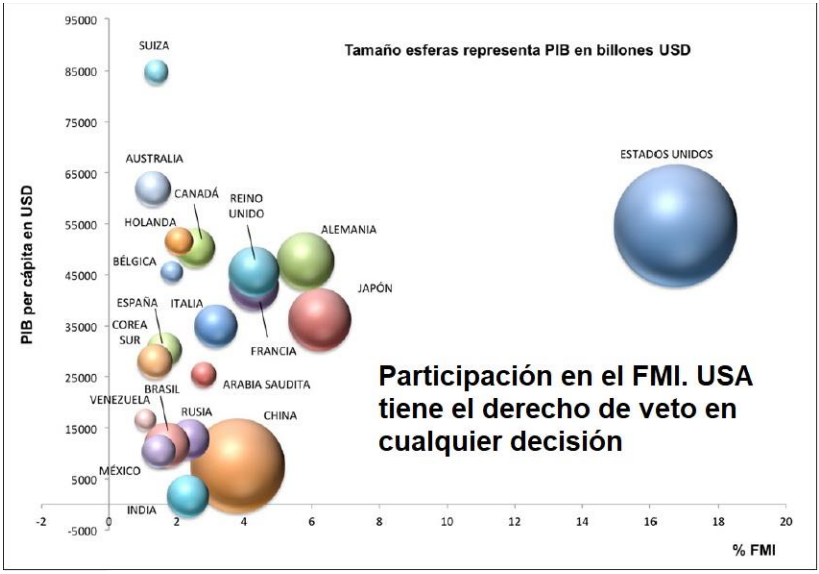
[67] ECONOMIPEDIA. Definiciones.

INTELIGENCIA JURÍDICA

Destinadas a poner todo tipo de trabas jurídicas para terceros países o multinacionales no deseadas, que quieran instalarse en el país propio, o incumplieran algunas de sus decisiones políticas, por ejemplo, la Ley Helms-Burton, penalizaba a todas las empresas norteamericanas y extranjera que no aceptaran la decisión USA del embargo a Cuba en 1996 [68].

Estos “disparos” jurídicos, para obligar a terceros, abarcaban en el caso de la Ley anterior: negativas de créditos, prohibición de intermediar con bonos de bancos americanos o de poder licitar a contratos del Gobierno, hasta restringir los derechos de importación de la empresa, país o institución sancionada.

[68] IEEE. Cuaderno de Estrategia 187. *Geoeconomía del siglo XXI*. Pág. 32



La capacidad de cada estado en las decisiones del Fondo Monetario Internacional (FMI) se pueden observar en el gráfico, siendo similares las consideraciones con respecto al Banco Mundial [69].

---

[69] ***Whitney Webb***.— En un manual militar filtrado sobre "guerra no convencional" recientemente publicado por WikiLeaks, el ejército estadounidense afirma que las principales instituciones financieras del mundo -como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)- se utilizan como "armas financieras no convencionales en tiempos de conflicto, incluso si hay una guerra general a gran escala", así como para ejercer presión sobre "las políticas estatales y la cooperación".
El documento se titulado oficialmente "Field Manual (FM) 3-05.130, Army Special Operations Forces Unconventional Warfare" y fue escrito originalmente en septiembre de 2008. Su contenido ilustra el asedio

económico que Estados Unidos mantiene sobre Venezuela desde hace años por medio de sanciones y otras formas de guerra económica. Aunque el documento ha despertado un renovado interés en los últimos días, fue publicado originalmente por WikiLeaks en diciembre de 2008 y ha sido descrito como el “Manual de Cambio de Régimen” del ejército de Estados Unidos.

Los recientes tuits de WikiLeaks sobre el tema llamaron la atención sobre una sección del documento de 248 páginas titulado “Financial Instrument of U.S. National Power and Unconventional Warfare” [Mecanismos financieros del poder nacional de Estados Unidos y guerra no convencional]. Esta sección señala en particular que el gobierno de Estados Unidos ejerce “poder financiero unilateral e indirecto a través de una influencia persuasiva sobre las instituciones financieras internacionales y nacionales, influyendo en la disponibilidad y las condiciones de los préstamos, donaciones u otras formas de asistencia financiera a actores estatales y no estatales extranjeros” y se refiere expresamente al Banco Mundial, al FMI y a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), así como al Banco de Pagos Internacionales (BPI), como “mecanismos diplomáticos y financieros para lograr” esos objetivos.

El manual también plantea la “manipulación estatal de impuestos y tasas de interés” y otras “medidas legales y administrativas” para “abrir, modificar o cerrar flujos financieros” y especifica además que la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) del Tesoro de Estados Unidos -que supervisa las sanciones contra otros países, como Venezuela- “tiene una larga y valiosa experiencia en la guerra económica para cualquier campaña de operaciones de fuerzas especiales militares no convencionales”.

Esta sección del manual señala que estas armas financieras pueden ser utilizadas por el ejército estadounidense para crear “incentivos o desincentivos financieros para persuadir a adversarios o aliados a cambiar su comportamiento a nivel estratégico, operativo y táctico” y que estas campañas de guerra no convencionales están altamente coordinadas con el Departamento de Estado y la comunidad de inteligencia de Estados Unidos para determinar “qué elementos del terreno humano en el Área de Operaciones de Guerra No Convencional es más probable que cederán a presiones financieras”.

El papel de estas instituciones financieras internacionales “independientes” como apéndices de la fuerza imperialista estadounidense se desarrolla en otras partes del manual, y varias de estas instituciones se describen en detalle en un anexo del manual titulado “El instrumento financiero del poder nacional”. En particular, el Banco Mundial y el FMI figuran como instrumentos

financieros y diplomáticos del poder nacional estadounidense, así como parte integrante de lo que el manual denomina el "sistema actual de gobierno mundial".

Además, el manual afirma que el ejército estadounidense "entiende que la manipulación adecuadamente integrada del poder económico puede y debe ser un componente de la guerra no convencional", lo que significa que estas armas son ampliamente utilizadas en campañas de guerra no convencional llevadas a cabo por Estados Unidos.

Otro punto interesante es que estas armas financieras están gobernadas en gran medida por el Consejo de Seguridad Nacional (NCS), que actualmente está encabezado por John Bolton. El documento señala que el NCS "tiene la responsabilidad primordial de la aplicación de los instrumentos económicos y militares del poder nacional estadounidense en el extranjero".

Aunque el manual de guerra no convencional se distingue por el hecho de que también afirma abiertamente que las instituciones financieras supuestamente "independientes" como el Banco Mundial y el FMI son esencialmente apéndices al poder del gobierno estadounidense, los analistas han observado durante décadas que estas instituciones apoyan sistemáticamente los objetivos geopolíticos de Estados Unidos en el extranjero.

De hecho, el mito de la "independencia" del Banco Mundial y del FMI se disipa rápidamente simplemente observando la estructura y la financiación de estas instituciones. En el caso del Banco Mundial, la institución está ubicada en Washington y el presidente de la organización siempre ha sido un ciudadano estadounidense elegido directamente por el Presidente de Estados Unidos. En la historia del Banco Mundial, la Junta de Gobernadores del Banco Mundial nunca ha rechazado la elección de Washington.

El 5 de febrero el presidente Donald Trump nombró a David Malpass, un ex economista de Bear Stearns, para dirigir el Banco Mundial. Malpass es conocido por no haber predicho la bancarrota de su antiguo empleador, Bear Stearns, durante la crisis financiera de 2008 y es probable que limite los préstamos del Banco Mundial a China y sus aliados o que se alie con ellos, dada su reputación bien establecida como un halcón chinófobo.

Además de elegir a su presidente, Estados Unidos es también el mayor accionista del banco, lo que lo convierte en el único país miembro con derecho de veto. De hecho, como señala el manual de guerra no convencional filtrado, Estados Unidos puede bloquear cualquier cambio importante en la política del Banco Mundial o en los servicios que ofrece, "porque las decisiones importantes requieren una mayoría superior al 85 por ciento de los votos". Además, el Secretario del Tesoro de Estados Unidos,

EL EMBARGO COMERCIAL

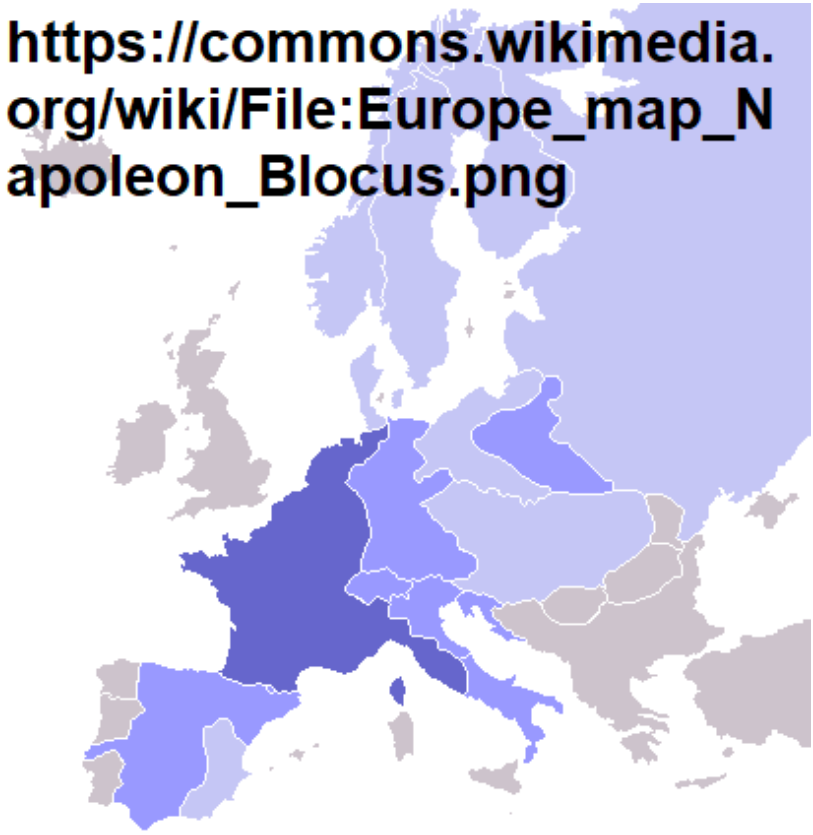
El embargo comercial a un país o países de una coalición, enfrentada a otras, no un arma reciente, aunque se nos viene a la mente, el “embargo a Cuba”, el de Irak, el actual de Venezuela y otros.

No vamos a remontarnos a la “edad antigua”, en donde existieron embargos y bloqueos comerciales, pero el primero que toma el concepto de “guerra económica” es el bloqueo

---

Steve Mnuchin, ex banquero de Goldman Sachs y “rey de las ejecuciones hipotecarias”, ejerce de Gobernador del Banco Mundial.
Aunque el FMI difiere del Banco Mundial en varios aspectos, incluyendo su misión y objetivos declarados, también está dominado en gran medida por la influencia y la financiación del gobierno de Estados Unidos. Por ejemplo, el FMI también tiene su sede en Washington y Estados Unidos es el mayor accionista de la empresa, el mayor con diferencia, con un 17,46 por ciento de la institución. También paga la mayor parte del mantenimiento de la institución, es decir, 164.000 millones de dólares anuales en compromisos financieros del FMI. Aunque Estados Unidos no elige al director del FMI, utiliza su posición privilegiada como principal prestamista de la institución para controlar la política del FMI amenazando con suspender su financiación si la institución no cumple con los requisitos de Washington.
Como resultado de la influencia de Estados Unidos en el comportamiento de estas instituciones, han utilizado sus préstamos y subvenciones para “atrapar” a las naciones en deudas, y han impuesto a estos países programas de “ajuste estructural” que han resultado en austeridad, privatización masiva de los activos públicos y desregulación que benefician a las empresas extranjeras a expensas de las economías locales. A menudo, estas mismas instituciones, al presionar a los países para que desregulen sus sectores financieros y mediante la corrupción de sus relaciones con los actores estatales, se encuentran en la raíz de los problemas económicos que luego tratan de “resolver”.
https://www.mintpressnews.com/leaked-wikileaks-doc-reveals-how-us-military-uses-of-imf-world-bank-as-unconventional-weapons/254708/

continental del imperio de Napoleón, para que no se comerciara con productos del Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte.



Inglaterra fue la primera nación que inició la “revolución industrial”, siendo su mercado principal la entrada de productos manufacturados en Europa.

El Decreto de Berlín de 21 de noviembre de 1806, tras el sometimiento de Prusia, fue el instrumento para ordenar el embargo

11283. — DÉCRET.

Camp impérial de Berlin, 21 novembre 1806.

NAPOLÉON, Empereur de Français, Roi d'Italie, etc.

Considérant,

1° Que l'Angleterre n'admet point le droit des gens suivi universellement pour tous les peuples policés;

2° Qu'elle répute ennemi tout individu appartenant à l'État ennemi, et fait en conséquence prisonniers de guerre non-seulement les équipages des vaisseaux armés en guerre, mais encore les équipages des vaisseaux de commerce et des navires marchands, et même les facteurs du commerce et les négociants qui voyagent pour les affaires de leur négoce;

3° Qu'elle étend aux bâtiments et marchandises du commerce et aux propriétés des particuliers le droit de conquête, qui ne peut s'appliquer qu'à ce qui appartient à l'État ennemi;

4° Qu'elle étend aux villes et ports de commerce non fortifiés, aux havres et aux embouchures des rivières, le droit de blocus qui, d'après la raison et l'usage de tous les peuples policés, n'est applicable qu'aux places fortes;

Qu'elle déclare bloquées des places devant lesquelles elle n'a pas même un seul bâtiment de guerre, quoique une place ne soit bloquée que quand elle est tellement investie qu'on ne puisse tenter de s'en approcher sans un danger imminent;

Qu'elle déclare même en état de blocus les lieux que toutes ses

El bloqueo cogió de improviso a Gran Bretaña y en un primer momento surtió efectos, reduciéndose su intercambio comercial en un 25%.

Pero Napoleón carecía de flota, destruida por la inoperancia estratégica de Villeneuve, en la batalla de Trafalgar, contra Nelson, por lo que el embargo solo tenía efectos sobre los territorios ocupados por el ejército imperial. Por ejemplo, en solo una parte de la península Ibérica tuvo efecto: la administrada por el rey intruso José I.

Por otra parte, se concedió patente de corso a buques mercantes ingleses, que no solamente eran corsarios, contra los buques de la coalición napoleónica, sino que abrieron otros mercados en extremo oriente.

Así mismo, las Cortes de Cádiz se aliaron con Inglaterra en su lucha contra Napoleón, autorizando el comercio con todo el imperio español ultramarino, lo que abrió para las manufacturas inglesas un mercado espectacular. En contrapartida a esa generosidad hispana, se dedicaron a socavar nuestra soberanía en los virreinatos y capitanías generales americanos, incitándoles a la independencia de la metrópoli, pero esa es siempre la política británica, la de respetar solo sus propios intereses.

Este embargo tuvo repercusiones internacionales, al queda afectados los intereses de los nacientes Estados Unidos de Norteamérica, los cuales dictaron el “Acta de Embargo de 1807”, prohibiendo a su vez el comercio con ambos contendientes.

Este hecho provocó la guerra anglonorteamericana de 1812 a 1815, la cual puede considerarse que terminó en “tablas”, aunque los británicos llegaron a ocupar Washington DC y quemar el Capitolio.

La historia y situación de los embargos comerciales recientes, son suficientemente conocidos, aunque en ningún caso han sido decisivos para someter la “voluntad del adversario”, objetivo de toda confrontación armada. Por ejemplo, en el embargo a la España de Franco, que tuvo que imponer el racionamiento de alimentos básicos y crear monopolios, como el Servicio Nacional del Trigo o el impulso del ya existente de CAMPSA, lo que produjo fue el efecto contrario al perseguido, una unión del pueblo con el régimen, que supo aflorar los sentimientos patrióticos de los españoles “amenazados” y

alcanzó la “autarquía económica”, finalizando el embargo en 1953, con los tratados con los Estados Unidos.

El embargo de Cuba no ha conseguido tampoco el objetivo y más de sesenta años de dura dictadura comunista lo demuestra, aunque en la actualidad, los nuevos gerifaltes, son más proclives a las relaciones políticas y comerciales.

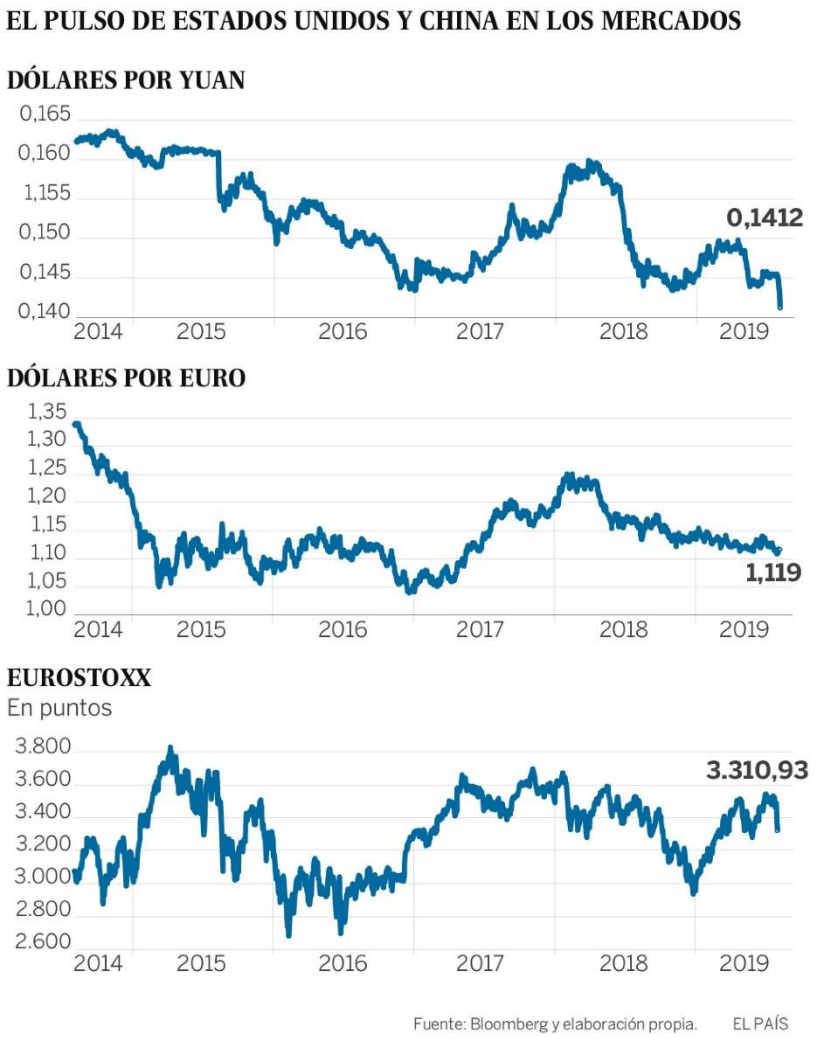
LA MONEDA

El caso más reciente de utilización de la moneda en una guerra comercial fue la protagonizada en 2019 entre China y Estados Unidos, respondiendo la primera a la subida de aranceles a los productos chino, con una devaluación del yuan, de tal manera que los productos del gigante asiático volvían a ser competitivos

Las implicaciones de esta medida, por parte de China, desestabilizó las Bolsas de todo el mundo, provocando caídas de un dos por cientos en el mercado de valores.

El Banco Popular de China (BPC) no hizo demasiados esfuerzos por negar el vínculo entre las tensiones comerciales y las turbulencias en el mercado de divisas. En un comunicado, el banco central chino explicó el debilitamiento del yuan por las prácticas proteccionistas y la aprobación de aranceles [70].

[70] https://elpais.com/economia/2019/08/05/actualidad/1564993998_419675.html



Poco antes de las elecciones turcas de 2019, el presidente Trump efectuó unas declaraciones, recociendo como “territorio

israelí”, los Altos del Golan, arrebatos a Siria en la 1967, siendo contestado inmediatamente por el presidente Erdogan de no permitir esa legitimización.

Un informe de J.P. Morgan, del 22 de marzo de 2019, negativo para la lira turca, incitó a la venta masiva de liras y su transformación en dólares, obligando al Banco Central de Turquía a suspender por un período de tiempo su subasta semanal de financiación

DEUDA PÚBLICA Y FONDOS SOBERANOS

Hablar de deuda pública y fondos soberanos es identificar a José María López Jiménez y Daniel Corona Valle con el tema, siendo profesionales que más han desarrollado este concepto.

Para ello se recomienda el trabajo, publicado como Documento de Opinión 35/2013, en el Boletín del Instituto Español de Estudios Estratégicos [71].

CONCLUSIÓN

Creo que la mejor forma de concluir es volver a escribir la definición de GEOECONOMÍA, tal como la entiende este autor:

Como la política económica llevada a cabo por las potencias y multinacionales, con objeto de alcanzar mayores cuotas de poder en el mundo globalizado.

[71] http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2013/DIEEEO35-2013_FondosSoberanos_LopezJimenezxCoronasValle.pdf

Acto organizado por el Club Liberal 1812. Ateneo de Málaga, 26 de septiembre de 2019.

PONENTE: D. Javier González de Lara y Sarriá

“LA EMPRESA COMO MOTOR DE DESARROLLO”

AUTOR: Javier González de Lara y Sarriá, Presidente de la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM), Presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) y Vicepresidente de la CEOE

I. No se puede crear prosperidad, desalentando la iniciativa propia.
II. No se puede fortalecer al débil, debilitando al fuerte.
III. No se puede ayudar a los pequeños, aplastando a los grandes.
IV. No se puede ayudar al pobre, destruyendo al rico.
V. No se puede levantar al asalariado, destruyendo a quien le contrata.
VI. No se puede resolver tus problemas, mientras gastes más de lo que ganas.
VII. No se puede lograr la prosperidad, desalentando el ahorro.
VIII. No se puede promover la fraternidad de la humanidad, admitiendo e incitando el odio de clases.
IX. No se puede formar el carácter y el valor del hombre, quitándole su libertad e iniciativa.

X. No se puede ayudar a los hombres, realizando permanentemente lo que ellos pueden y deben hacer por sí mismos.

(Decálogo de Abraham Lincoln).

Con este célebre Decálogo comencé mi intervención en el Acto de Toma de Posesión como Presidente de CEA, el pasado 22 de marzo de 2018.

Vivimos en un mundo híperconectado e interrelacionado, en el que a diario nos vemos afectados por un sinfín de factores y fenómenos, independientemente de su proximidad. Ello nos obliga a rehacer nuestros deberes todos los días pues, aunque el margen de actuación sea limitado, debemos aprovechar para no ir siempre por detrás.

Desde la Confederación de Empresarios de Andalucía, deseamos y apostamos para que la presencia de nuestra tierra, en este mundo cada vez más global e integrado, no sea puramente testimonial, sino todo lo contrario. Queremos que Andalucía, que sus ciudadanos y sus empresas formen parte activa en este mundo competitivo en el que vivimos.

En ello concentramos nuestro esfuerzo diario y a ello dirigimos nuestras iniciativas, con el gran reto en mente que sigue enfrentando Andalucía, y que no es otro que el de convertirse en una sociedad competitiva y moderna. Sociedad en la que se garantice que los ciudadanos que la componen, puedan

disfrutar en libertad de unos niveles de calidad de vida adecuados, entendido ello en su más amplio sentido.

Y, para que esto sea posible, para participar activamente y desarrollarnos en libertad, en CEA sabemos que es necesario que nuestra Comunidad Autónoma gane en “músculo” empresarial.

Como verán, en escasos minutos he utilizado premeditadamente la palabra “libertad”, en no pocas ocasiones y me complace hacerlo en la sede del histórico Ateneo y en un Foro privilegiado como es este “Club Liberal 1812 de Málaga”. Créanlo, aún existen personas del ámbito público y de nuestra sociedad que parecen temer los efectos de uno de los más hermosos sustantivos.

Parece que esta palabra, Libertad, genera tensión y amenaza para algunos, en cuanto simboliza pensamiento plural, meritocracia, libre conciencia y credo. Poniendo en primer plano, la creencia generalizada también por nosotros los empresarios, de defender la libertad del individuo en un contexto de mínima intervención del Estado en la vida social y económica.

De ahí que sea un honor estar con todos ustedes en este Foro, verdadero “lugar para transmitir ideas en Libertad”, sin dogmas absolutos, sin radicalismos, en tolerancia, con plena independencia, defendiendo el papel del individuo como actor

esencial al servicio de la sociedad, a través de su compromiso y su inteligencia.

En tal sentido, fomentar la cultura de la libertad de empresa en Andalucía, colaborando para aumentar y desarrollar nuestro tejido empresarial y la capacidad de generación de empleo que de ello deriva, es una apuesta seria por la que desde hace mucho tiempo trabajamos en la Confederación de Empresarios de Andalucía y en concreto en Málaga, a través de CEM.

Un compromiso que se traslada en propuestas que toman como marco de referencia principal el documento que elaboramos el pasado otoño, como aportación de CEA al debate previo al proceso electoral en Andalucía. Un documento titulado, precisamente, "La Empresa motor de desarrollo (social)" y en el que se demandaba una atención preferente para la empresa, por parte de todos aquellos llamados a dirigir la acción pública en una economía de libre mercado.

Una atención preferente para el actor protagonista en la economía, la empresa, que debe partir de una doble premisa:

- La libertad de empresa, como un derecho fundamental en el marco de una economía de mercado, el cual insisto, no puede estar constantemente cuestionado.

- La estabilidad institucional y territorial, imprescindible para el correcto ejercicio de dicha libertad de empresa.

Sobre estas premisas, nuestro marco de reflexión está en permanente evolución y se ve afectado por las tendencias que ahora imponen las transformaciones imparables que, con carácter general y en todo el planeta, condicionan el desarrollo de las actividades económicas y humanas:

Como son la revolución tecnológica, la digitalización, la conformación de las grandes cadenas de valor a nivel global, la lucha contra el cambio climático, el compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible,... etc.

Tendencias que, por supuesto, deberán acompasarse (a través de una transición justa y ordenada) con la necesidad básica para que Andalucía pueda desarrollarse plenamente con nuestros sectores productivos e industriales, lo que a la postre significa tener la capacidad suficiente para atraer y generar nuevas inversiones que fijen valor en nuestro territorio.

Como comentaba, los empresarios andaluces reivindicamos la trascendencia de la empresa en la sociedad, su capacidad de generar bienestar, empleo y actividad económica desde la libertad individual.

La libertad, por consiguiente, es la máxima legitimidad para ser empresario. Una libertad que está consagrada en nuestro

orden constitucional, que es el único que impone los límites necesarios al ejercicio de la misma.

Unos límites que están perfectamente delimitados y que tienen que ver con la protección de una serie de derechos fundamentales, que las empresas comparten y promueven.

Sin embargo, estos límites están siendo puestos en cuestión, como consecuencia de la virulencia de la pasada crisis, que derivó en un estado general de pérdida de confianza, que también se traslada sobre las empresas, en su consideración global, generándose un discurso tremendamente proclive hacia lo público y a la vez muy receloso de la actividad empresarial.

Un discurso, además, alimentado ideológicamente por el sofisma de que lo público siempre es mejor que lo privado, y que los derechos de las personas solo se garantizan si se prestan desde una entidad cuya naturaleza jurídica sea pública o estatal.

Es decir, un discurso imperante que busca generar nuevos “limites” a la libertad de empresa, que ni se contemplan en la Constitución, ni se corresponden con la realidad.

En ese contexto, desde CEA reivindicamos el ejercicio y el reconocimiento a la función social de la empresa, que debe ser un objetivo de toda la sociedad, pues es la pieza clave del modelo de Estado de Bienestar, a través de su función como creadora de empleo y riqueza.

El progreso, el bienestar de una sociedad, está íntimamente ligado al número y al tamaño de sus empresas. No existe ni un solo ejemplo de bienestar sostenido en el tiempo, en un territorio, sobre la base de un mercado estatista o totalmente público.

Al contrario, son muchos los ejemplos que evidencian el deterioro económico y social que supone la estatalización de una economía, pues la falta de libre concurrencia económica, conduce al empobrecimiento de los territorios e inexorablemente a la falta de libertad social.

Por tanto, es necesario alinearse con la libertad de empresa, con la libertad del individuo y hacerlo en la confianza de que nuestro modelo social y económico no ampara un capitalismo salvaje, que en Andalucía ni se práctica, ni se promueve, sino un modelo empresarial comprometido, solidario y socialmente responsable.

Somos conscientes que debemos hacer visible ese modelo, generar confianza y certidumbre en la sociedad. Alinear la acción de la empresa, con las demandas sociales. Continuar, por tanto, con nuestra propuesta de alcanzar un gran Pacto por la Empresa Andaluza.

Empleo, educación, sostenibilidad, salud, innovación, agua, desarrollo económico, igualdad o participación, son aspectos en los que claramente coinciden la labor de empresas y Gobiernos.

Cuestiones que, en todo caso, requieren del convencimiento político y social de que la empresa debe estar en el centro de la sociedad, en el centro del debate y de la toma de decisiones. Para que la empresa se desarrolle en un entorno de libertad, irradiando riqueza y bienestar, a través de la generación de empleo, su principal activo social. Contribuyendo a contar con una sociedad con más bienestar y salvaguardando siempre, y en todo caso, la sostenibilidad económica, social y medioambiental.

Pero, situar a la empresa como objetivo de la sociedad, supone tomar conciencia de que son necesarias más empresas y de más dimensión y, por tanto, políticas y acciones que promuevan la inversión; que mejoren la financiación; y que faciliten la actividad productiva desde un punto de vista normativo y administrativo.

Además, la función social de la empresa no está vinculada a una determinada titularidad, forma jurídica, tamaño o sector de actividad, sino que es una consideración que se aplica con carácter uniforme a todas las empresas por el mero hecho de serlo.

Asimismo, la libertad de empresa no puede estar cuestionada por normas que limiten su ejercicio y acceso a determinados mercados, por ejemplo, el mercado público de servicios.

Y situar a la empresa en el centro de la sociedad, también significa ser capaces de lograr la necesaria e imprescindible estabilidad institucional, que garantice ese libre ejercicio.

Una estabilidad que, si bien no puede quedar condicionada por las convocatorias electorales y consiguientes procesos de conformación de Gobierno, debe ser una obligación inmediata tras la consulta a los ciudadanos, pues son los únicos capacitados/legitimados para posibilitar el debate sobre cuestiones que tienen un alto impacto sobre las empresas (presupuestos públicos, fiscalidad, relaciones laborales, inversiones,…); un debate que debe sustentarse también en la eficacia del Diálogo Social.

Así, después de cinco años consecutivos con crecimiento, en 2018 la economía andaluza consiguió superar los niveles que, en términos equiparables, registraba justo al inicio de la crisis económica tras acumular un avance del 14% durante el periodo 2014-2018.

Un periodo en el que el tejido empresarial andaluz ha aumentado un 12% (por encima de los registros medios nacionales), y recuperado, en número de empresas, lo destruido en la pasada crisis. Esto supone que ahora existan 56.000 empresas más que a finales de 2013 operando desde nuestra Comunidad Autónoma, y sumen alrededor de 525.000 las empresas que están generando y manteniendo el empleo y la riqueza en nuestra tierra.

Una mejora de las actividades económicas y empresariales que ha hecho posible recuperar con claridad la cota de los tres millones de ocupados en nuestra Comunidad Autónoma, (3.136.000), tras la creación neta de más de medio millón de empleos (+565.000) desde finales de 2013. Esto supone un crecimiento acumulado del 22% (en Andalucía se han generado uno de cada cinco de los empleos creados en España en ese periodo).

En suma, un lustro con un crecimiento económico sostenido, acompañado de expansión empresarial y creación neta de empleo, que sigue teniendo continuidad en este 2019, si bien desde hace ya un tiempo los indicadores apuntan hacia la moderación en los ritmos de avance de la actividad y del empleo.

Así, dentro del periodo expansivo iniciado en 2014, a lo largo del ejercicio pasado se intensificó la moderación hacia la que parecía estar transitando la economía regional tras el fuerte avance inicial. Y hemos pasado de crecer por encima del 3% anual, a hacerlo en el entorno del 2%.

Desde la óptica laboral, en Andalucía se sigue creando empleo, pero también a menor ritmo, y el desempleo sigue disminuyendo, pero la tasa de paro regional aún se sitúa en niveles insostenibles; actualmente en el 21% (835.000 personas), frente al 14% nacional (3,2 millones personas), y, más preocupante de cara al futuro, la tasa de paro juvenil en Andalucía alcanza el 41% (33% nacional).

Esta moderación en la actividad económica se traslada a futuro, a las propias expectativas. Moderación que, al menos en nuestro entorno más próximo, no debe confundirse con deterioro, pues los pronósticos siguen siendo positivos, y dibujan una economía que crea empleo y riqueza, aunque en un contexto donde se agotan los estímulos externos y resurgen los riesgos, que se derivan principalmente de la acción política.

Riesgos, que en buena medida proceden del deterioro en el entorno económico internacional, especialmente en el corazón de Europa, por la desaceleración del crecimiento de las economías emergentes y por el impacto sobre el comercio internacional de las medidas proteccionistas auspiciadas desde economías desarrolladas, o por las nuevas tensiones en Oriente Próximo, una zona muy sensible para todo el planeta.

Riesgos, a los que también contribuyen las inéditas crisis institucionales en el seno de Europa, con cuestiones abiertas como la negociación del *brexit*, o el auge de populismos anti-europeístas. Y, en clave interna nacional, las incertidumbres políticas, las tensiones territoriales y, en suma, la percepción bastante generalizada de que nos falta un verdadero Pacto, Acuerdo o proyecto global para España, lo que incide de forma muy negativa en las expectativas de los agentes económicos privados.

Circunstancia ante la que, nuevamente, debemos reclamar estabilidad, certidumbre y más colaboración institucional y territorial, ahora que en nuestro País afrontamos el cuarto

proceso electoral o elecciones generales, en tan sólo cuatro años.

Reitero un axioma empresarial: “A mayor inestabilidad política, mayor incertidumbre económica”

Necesitamos estabilidad, porque mejorar nuestras expectativas (ahora a la baja) dependerá en buena medida de que sepamos tomar las decisiones adecuadas en los momentos adecuados. Por ello, más que nunca, hace falta liderazgo institucional cuando parece que nos preocupamos más en discutir entre nosotros en el patio trasero de Europa, mientras el mundo avanza a una velocidad de vértigo (caso de Asía-Pacífico).

Las diversas voluntades políticas deben huir ya de la tendencia a litigios, asumiendo la separación de poderes, y siendo capaces de profundizar en políticas de cohesión basadas en el diálogo y en el acuerdo, que fomenten el consenso y la colaboración entre administraciones como vía de ajuste de posibles disfunciones.

Al tiempo que se eliminan duplicidades, se refuerza la coordinación y armonización de la actividad regulatoria, y se garantiza la libertad e igualdad de oportunidades, tanto a la hora de acceder al mercado de trabajo, como en el desarrollo de las actividades empresariales.

Una política económica y social que debe ser consensuada, dialogada y generada con la participación efectiva de las

organizaciones económicas y sociales más representativas. Porque el Diálogo Social y la participación institucional, son factores de estabilidad a la hora de conformar posicionamientos de consenso y lograr actitudes de mayor compromiso con el desarrollo socioeconómico de todos los territorios.

Y siempre siendo conscientes de que, si a la iniciativa privada corresponde asumir riesgos para crear riqueza y generar empleo, es responsabilidad de nuestros poderes públicos (de sus instituciones y administración) promover las condiciones que favorezcan el progreso económico y social.

Una eficiencia en la gestión de lo público donde se refuerce la seguridad jurídica desde la coordinación y homogeneización de criterios de tramitación, y con la simplificación y agilización de los procedimientos administrativos.

Les aporto unos datos incontestables: el conjunto de las páginas publicadas en 2018 por los Boletines Oficiales de ámbito estatal y autonómico, ascendieron a 955.000. (En Alemania y en sus 16 Landers en este mismo período de tiempo, se han publicado sólo 5.000 páginas en dichos Boletines Oficiales).

Además, entre 1970 y 2018 se han aprobado en España, un total de 42.000 normas estatales. En definitiva, en nuestro País, son 160.000 las normas actualmente en vigor.

Pues todas estas disposiciones, las 160.000, no lo duden, tienen impacto sobre las empresas, porque de una manera o de otra recaen sobre la sociedad.

Las normas no son nunca inocuas. Tienen consecuencias, y por eso, nuestra labor es ajustarlas al interés general, desde el punto de vista de las empresas.

Además, se legisla, y creo que ésta es una afirmación que casi todos compartimos, no pensando en el que presuntamente defrauda, sino en el que cumple la Ley rigurosamente. Y luego en ocasiones, esas normas imponen procesos de inspección que sin embargo no se extienden al incumplidor, porque en la práctica está fuera de la relación de sujetos a verificar su situación dentro de la legalidad.

Dicho de manera aún más clara: Se inspecciona fundamentalmente a quien está dado de alta. Debería ser una prioridad de todos, luchar contra las elevadas tasas de economía sumergida que padecemos.

Y todo ello, enmarcado en un entorno administrativo tremendamente complejo, expansivo y alambicado. Donde “los tiempos de las distintas Administraciones Públicas, casi nunca convergen con los tiempos empresariales”.

Nos falta, por tanto, una clara cultura de la simplificación administrativa. Hay dos definiciones acertadas del significado burocracia: La que el propio Balzac definía como: “Maquinaria

gigantesca manejada por pigmeos” o aquella otra, anónima, que la define, “como el arte de convertir lo fácil en difícil, por medio de lo inútil”.

Y todo lo anterior, enmarcado en la responsabilidad que también debe tener adecuado reflejo en las políticas públicas, estatales y autonómicas, de fomento e impulso de la economía, de los sectores productivos, que permitan acompasarlos con el también necesario impulso a la actividad y del empleo en nuestras empresas, devolviendo dosis de confianza y credibilidad en nuestras instituciones.

En suma, debemos poner todo nuestro empeño y lo mejor de todos nosotros en ser más competitivos, siendo fundamental que se presenten propuestas estratégicas bien definidas, incluyentes y eficaces para el desarrollo y el progreso.

Ganar en densidad, diversidad y dimensión empresarial, impulsará de manera sensible el empleo y la riqueza. Pero, para ello, para tener más y mejores empresas, resulta prioritario generar entornos que permitan operar en mercados cada vez más globales y digitales poder atender demandas sociales cada vez más comprometidas y exigentes. Hablamos de marcos eficientes desde las perspectivas institucional, empresarial, social, regulatoria, administrativa, etc.

La situación óptima/saludable/sostenible exige que los grandes números se traduzcan en mejoras en términos de actividad, de empleo y de igualdad de oportunidades para nuestras

empresas y para nuestras familias, donde se pueda desarrollar con libertad y plenitud una sociedad realmente competitiva.

Y por ello insistimos en la importancia de actuar en Andalucía, con un múltiple objetivo:

- Generar confianza en nuestras posibilidades, dentro y fuera de nuestro territorio. *ATRACTIVO. (NUEVA MARCA ANDALUCÍA.)*

- Impulsar la actividad productiva y el surgimiento de nuevas iniciativas. MEJORAR LA *COMPETITIVIDAD.*

- Crear empleo y luchar contra la exclusión. *IGUALDAD SOCIAL.*

- Reducir desequilibrios internos. *COHESIÓN.*

Y para el logro de estos objetivos, el desarrollo empresarial de los territorios actúa como instrumento básico y fundamental.

Necesitamos, en tal sentido, más y mejores empresas. Para ello, son diversos los campos de acción, y diferentes los grados de responsabilidad.

La necesaria mejora y modernización de nuestro stock de capital físico, tecnológico, productivo, humano, social, financiero, requerirá tanto la mejora del acceso a la financiación

y una mayor capacidad de atracción hacia Andalucía, de promoción de sectores estratégicos.

Como es el caso de la recuperación de la inversión en infraestructuras productivas –con especial atención a la conexión efectiva de nuestros puertos a las grandes redes europeas de transporte-, en nuevas tecnologías e innovación, en educación, o en formación para el empleo, entre otras.

Y, por último, desde la interiorización por parte de nuestras empresas, en especial de las más pequeñas o recientes, de la necesidad de apostar por el talento y la excelencia en la gestión empresarial, por buscar vías –y procurarles apoyos- para incorporarse a las grandes cadenas de valor y los mercados globales. Nuevamente la mejora del talento, pero ahora una formación específica y permanente en habilidades de dirección y gestión.

Como decía, son diversos los campos de acción y muchos los llamados a implicarse en ello. Los primeros somos los empresarios de Andalucía, pero sin apostar por las empresas y su libre desarrollo, no se asentará con garantías el ansiado progreso.

Todas las doctrinas económicas, con independencia de su signo ideológico, han coincidido en que la finalidad de la política económica radica en aumentar la riqueza de los países asignándole un papel estratégico a la empresa.

Y dentro de ellas, con sus posibles limitaciones, el liberalismo ha demostrado ser, política y económicamente, la doctrina que mejores resultados ha obtenido con relación al aumento de la riqueza de los países y a su desarrollo económico y social, ofreciendo, gracias al respeto al individuo, a la propiedad privada y a la libertad económica, el marco más adecuado para la actividad empresarial.

Dentro de esta concepción liberal, la economía social de mercado pregona una política económica que conjuga acertadamente la libertad con los aspectos sociales. Una economía donde el protagonismo indiscutible debe ser: “La empresa, como motor de desarrollo”.