

# MASTER DE INTELIGENCIA ECONOMICA Y GEOPOLITICA

Los principios, métodos y técnicas de inteligencia al servicio de la seguridad, la economía, y las relaciones internacionales

PROGRAMA DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS<sup>1</sup> DEL AÑO ACADÉMICO 2023 - 2024

## PROGRAMA

<b>MÓDULO 01: INTELIGENCIA ECONÓMICA Y COMPETITIVA</b>	
<b>Asignatura 1: Elementos de Inteligencia</b>	
<b>Temas:</b>	<b>Contenidos</b>
1.1. TEMA 1. ELEMENTOS DE INTELIGENCIA	Aclarando el concepto de Inteligencia. Tipologías y campos. El Mundo actual y el mundo que viene: retos, nuevas realidades, y herramientas de la inteligencia. La Inteligencia en la Historia. Ética e Inteligencia: La delgada línea. El Ciclo de Inteligencia. Obtención y generación de inteligencia: del dato a la inteligencia. Metodología básica de inteligencia. La comunidad de inteligencia en España. Comunidad de inteligencia internacional y comunidad de inteligencia ampliada.
1.1. TEMA 2. BASES DE INTELIGENCIA ECONOMICA Y RELACIONES INTERNACIONALES	Inteligencia Económica, Inteligencia Competitiva, Business Intelligence: Aclarando conceptos. Tipos de la Inteligencia Económica. La Inteligencia Económica aplicada a las Relaciones Internacionales: Inteligencia geopolítica e inteligencia diplomática. Qué es un/a analista de inteligencia económica. Perfil del/a analista de inteligencia. La Inteligencia Económica en el organigrama de las organizaciones y empresas. Expectativas y oportunidades de mercado. Inteligencia y guerra económica.
1.1. TEMA 3. INTELIGENCIA MACROECONÓMICA	Indicadores de riesgo país y riesgo financiero <b>INICIO TRABAJO EN EQUIPO: EL INFORME PAÍS [transversal a todo el máster]</b>

<sup>1</sup> ATENCIÓN: Bien por imponderables, bien por criterios de mejora o actualización, estos contenidos específicos pueden sufrir modificaciones.

<p>1.1. TEMA 4. INTELIGENCIA COMPETITIVA Y GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO</p>	<p>La importancia estratégica de la inteligencia económica y competitiva. Gestión del conocimiento vs Content Curation Vs Community Manager Vs inteligencia Competitiva: El conocimiento de lo interno y lo externo. Gestión estratégica: Inteligencia competitiva, vigilancia, y prospectiva estratégica: Anticipación, minimización de riesgos, captación de oportunidades, apuesta por la innovación. Qué aporta la I.C. a la empresa. Foco de la I.C.: Competidores y alianzas, Comercio, Tecnología, y Entorno (económico, social, político, jurídico, demográfico, ecológico, y tecnológico) El coste de la ausencia de inteligencia competitiva. La ética como principio y herramienta de la inteligencia competitiva.</p> <p><b>Taller:</b> Estudio de casos/proyecto</p>
<p><b>Asignatura 2: Polemología económica</b></p>	
<p><b>Temas:</b></p>	<p><b>Contenidos</b></p>
<p>1.2. TEMA 1: “BUSINESS IS WAR”: INTRODUCCIÓN A LA POLEMOLÓGÍA ECONÓMICA</p>	<p>Competencia vs conflicto. Guerra y guerra económica. Tipología y dinámica de los conflictos. El conflicto como actividad racional. Fuentes del conflicto: oportunidades, preferencias e información. El control del conflicto. La victoria en el conflicto: Funciones de éxito en los conflictos. SOCINT (Socio-Cultural Intelligence) Fundamentos y aportes estratégicos de inteligencia cultural a la inteligencia económica. Inteligencia Cultural y Recursos Humanos. Las circunstancias: Los,” Por qué”, “Para qué”, “Dónde”, “Cómo” del análisis e implementación de una estrategia de inteligencia cultural. Implicaciones diplomáticas. Mapas culturales.</p> <p><b>Prácticas: Ejercicios/Análisis de casos.</b></p>
<p>1.2. TEMA 2: GUERRA ECONÓMICA</p>	<p>Historia de los conflictos de origen económico. El <i>Homo Economicus</i>, imperialismo e inicios de la Globalización. Mercantilismo, Adam Smith, y el bien común. Estado-Nación vs Empresas Transnacionales. Nacimiento de la IE y la Economic Warfare. Evolución hasta el fin de la IGM. OOI y multilateralismo. Capitalismo y conflicto. El “Hombre Estratégico”. Armas defensivas y ofensivas de Guerra Económica. Defensa económica y economía de la defensa. El mundo multi-actoral y la vuelta al proteccionismo. Amenazas, vulnerabilidades y riesgos económicos. Concepto de Guerra Híbrida. Vigilancia vs sabotaje. La Inteligencia económica en la Guerra Económica.</p> <p><b>Taller de análisis de casos, “El Dieselgate”:</b> Consecuencias inmediatas y a medio plazo. Mecanismo de ataque y defensa. Actores implicados y lecciones.</p>
<p>1.2. TEMA 3: EL ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL CONFLICTO</p>	<p>Comportamientos estratégicos vs comportamientos paramétricos desde la Teoría de Juegos. Modelos de interacción. Jugadas estratégicas. Compromisos creíbles. Impredecibilidad. Negociaciones. Incentivos. Teoría de movimientos. “Coopetición”: cooperación + competencia. Modelización del conflicto. Dinámica de los conflictos.</p> <p><b>Prácticas: Ejercicios/Análisis de casos.</b></p>
<p>1.2. TEMA 4: EL FACTOR HUMANO EN INTELIGENCIA</p>	<p>El factor psicológico en el análisis. Comportamiento Económico: Psicología Económica/Economía Conductual. Toma de decisiones en situación de riesgo: <i>Prospect Theory</i> vs Utilidad Esperada. El uso de la psicología en la guerra económica.</p> <p><b>Prácticas: Ejercicios/Análisis de casos.</b></p>
<p><b>Asignatura 3: Inteligencia competitiva</b></p>	
<p><b>Temas:</b></p>	<p><b>Contenidos</b></p>
<p>1.3. TEMA 1: INTELIGENCIA COMPETITIVA Y VIGILANCIA ESTRATÉGICA</p>	<p>Vigilancia vs Espionaje Industrial: Principios éticos. La creación de una unidad de vigilancia estratégica. Proceso de construcción. Difusión y protección de la información. Actualización del sistema (evaluación y retroalimentación). Procesos de decisiones empresariales basados en VE. Resultados esperables. El caso especial de la Vigilancia Científica y Tecnológica. Prospectiva. Análisis de casos.</p>

	<b>Taller:</b> Estudio de casos/proyecto.
1.3. TEMA 2: INTELIGENCIA JURÍDICA	La protección del patrimonio mediante información estratégica de los actores económicos y financieros. Riesgo jurídico y seguridad económica nacional e internacional. Influencia normativa: Prenorma, Patente y protección de la propiedad intelectual. Gestión del riesgo jurídico, y gestión jurídica del riesgo. La corrupción y el blanqueo de capitales como delitos globales: La FCPA estadounidense, la Bribery Act británica y Normativas internacionales. <i>Compliance</i> . Las colaboraciones con empresas extranjeras y los deberes de prevención de la corrupción en la empresa.  <b>Taller:</b> Estudio de casos
1.3. TEMA 3: INTELIGENCIA Y COMERCIO INTERNACIONAL	Internacionalización de empresas. Inteligencia básica para la exportación. El apoyo a las empresas exportadoras. Defensa comercial. Propiedad Industrial e intelectual.
1.3. TEMA 4: INTELIGENCIA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS	El proyecto de internacionalización de una organización. Fases. Estudio de la empresa. Análisis Riesgo País: Área de interés (país, región, etc.) y Negocio de interés. Análisis de vulnerabilidades. Evaluación y Análisis de escenarios. <i>Due Diligence</i> de Integridad. Informe final de internacionalización. Planes de monitorización.  <b>Taller:</b> Estudio de casos práctico.
<b>MÓDULO 02: INTELIGENCIA Y RELACIONES INTERNACIONALES</b>	
<b>Asignatura 1: Relaciones Internacionales y Geopolítica</b>	
<b>Temas:</b>	<b>Contenidos</b>
2.1. TEMA 1: EL PODER EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y LA DIPLOMACIA	Aclaraciones terminológicas: <i>Soft Power</i> y <i>Hard Power</i> . <i>Soft Power Vs Hard Power</i> : China frente a Rusia. Posición e importancia en las RRII. <i>Soft Power</i> : Fuentes, usos, medición, límites, críticas. <i>Soft Power</i> y Diplomacia Pública. Diplomacia Pública (en adelante, DP): Marco teórico y conceptual. Dimensiones y herramientas de la DP: Pilares fundamentales. Factores para una DP efectiva. Medición de éxito. La DP como herramienta de la Política Exterior. Cuestiones y debates respecto a la DP. Críticas. Propaganda, promoción política, comunicación cultural, <i>National Branding</i> .
2.1. TEMA 2: EVOLUCIÓN DE LA DIPLOMACIA: DE LA DIPLOMACIA TRADICIONAL A LA DIGITAL	Transformación de la Diplomacia Tradicional en Diplomacia Pública. Diplomacia pública y diplomacia económica. Tecnología, Diplomacia Pública y económica en la Era Digital. Diplomacia digital: ¿Qué es? Breve historia de la Diplomacia Digital. Las RRSS como herramienta de influencia digital. Controversias.  <b>Análisis de casos</b>
2.1. TEMA 3: DIPLOMACIA DIGITAL EN ENTORNOS INTERNACIONALES	Naturaleza evolutiva de la Diplomacia Digital. Efectos de la diplomacia en las Relaciones Internacionales (en adelante, RRII). Impacto de la tecnología en las RRII: revolución de internet, globalización y Estado, Internet y RRII, gestión de la información. Implicaciones de la Diplomacia en la formulación de la política exterior. La Diplomacia Digital aplicada a la Diplomacia Cultural y la Diplomacia Comercial en contextos de internacionalización.
2.1. TEMA 4: DIPLOMACIA CULTURAL: EL PODER DE LA CULTURA EN LAS RRII	Qué es la Diplomacia Cultural. <i>Soft Power</i> y Diplomacia Cultural (en adelante, DC). La DC como estrategia de posicionamiento. Líneas fundamentales de acción. Modelos de DC: Francia, Alemania, Reino Unido, China. El papel del Arte y la Arqueología en la DC. Vieja y nueva DC. Aires de cambio: Deporte, Gastronomía, y Turismo como herramientas de Diplomacia Cultural. Deporte: Los casos de Los Juegos Olímpicos de Barcelona, la Exposición Universal de Sevilla, y el V Centenario del descubrimiento de América. Gastronomía: Los

	casos de la gastronomía china, la gastronomía italiana, La gastronomía peruana, y la gastronomía japonesa. Turismo: los casos de España, Francia, México, y Turquía.
	<b>PROGRAMA “MINERVA” DE PROFESIONALIZACIÓN EN INTELIGENCIA GEOPOLÍTICA</b>
2.1. TEMA 5: PROGRAMA “MINERVA”: PROFESIONALIZACIÓN EN INTELIGENCIA GEOPOLÍTICA	<p>Este programa de profesionalización tiene como objetivo poner en práctica los aprendizajes teóricos sobre la materia de geopolítica y análisis de inteligencia.</p> <p><b>Características</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Modalidad de trabajo:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Individual:</b> realización de forma independiente de un informe inicial que luego al finalizar, tras lo trabajado en grupos, tendrán que completar.</li> <li>– <b>Por equipos</b> (máximo 4 asistentes por grupo) que trabajarán de forma autónoma en la selección y evaluación de los informes para luego discutir los resultados en conjunto.</li> </ul> </li> <li>• <b>Temporalidad y programación:</b> 16 horas en cuatro sesiones de cuatro horas, repartidas en cuatro semanas.</li> <li>• <b>Entorno:</b> aula con material informático (se requiere un ordenador o Tablet) con acceso a internet.</li> <li>• <b>Evaluación:</b> Se revisará y evaluará la mejora entre el informe inicial entregado y el final mejorado.</li> </ul>
<b>Asignatura 2: Inteligencia económica y Geoeconomía</b>	
<b>Temas:</b>	<b>Contenidos</b>
2.2. TEMA 1: INTELIGENCIA GEOPOLÍTICA Y GEOECONÓMICA	Geopolítica e Inteligencia geopolítica: objetivos a largo y medio plazo en el plano internacional. Inteligencia para la Geoeconomía e inteligencia: el análisis de los recursos. Inteligencia para la Geoestrategia: los procedimientos y medios para alcanzar un fin. Los ámbitos del desarrollo: terrestre, marítimo, aéreo, espacial, ciberespacial, y cognitivo. La diplomacia como herramienta para lograr objetivos. Diplomacia pública y empresarial. Diplomacia digital. El factor humano en la diplomacia.
2.2. TEMA 2: DIPLOMACIA COMERCIAL: LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y LA EMPRESA	¿Qué es la Diplomacia Comercial? La internacionalización de la economía y la empresa a través de las representaciones diplomáticas de un país. Las grandes líneas de actuación: promoción comercial y marketing; apoyo político a la actividad internacional de las empresas; provisión de servicios de apoyo a esta actividad; participación en el marco institucional del comercio internacional. ¿Dónde y por qué es eficaz la Diplomacia Comercial? Casos de éxito.
2.2. TEMA 3: LA NEGOCIACIÓN: SOFT & HARDCORE NEGOCIATION	<p>Tipos de negociación y enfoques de resolución. Fases del proceso de negociación y la importancia de la escucha activa en la misma. <b>Soft negotiation</b> o negociación no competitiva. Gestión de las pretensiones. Análisis de la propuesta. Estrategia negociadora y la puesta en escena. Desarrollo táctico de la negociación. Argumentación. Tácticas. Situaciones y personas difíciles. Gestión del estado de ánimo de la negociación. Acuerdo. Cierre de la negociación. <b>Hardcore negotiation</b> o negociación difícil. Escenarios. Cuando todo falla. Planificación de la estrategia negociadora. Tácticas de negociación difícil: Cuándo, cómo, y con quién usarlas. Tácticas de presión: Control del tiempo, control del espacio, control de medios y redes. Contramedidas. El cierre de la negociación. Gestión de la imagen y el relato en la pos-negociación. La diplomacia en las negociaciones políticas y comerciales: Análisis de casos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Taller de prácticas:</b> Simulación de <i>Hard Negotiation</i></li> </ul>

**MÓDULO 03: COMPETENCIAS DE PERFILADO INDIRECTO, E INFLUENCIA, PERSUASIÓN, CON FINES DE INTELIGENCIA****Asignatura 1: Competencias para el análisis de fuentes humanas (HUMINT): Perfilado indirecto de personalidad**

Temas:	Contenidos
3.1. TEMA 1: PERFILADO INDIRECTO DE PERSONALIDAD Y MOTIVACIÓN CON FINES DE INTELIGENCIA	La Inteligencia de fuentes humanas (HUMINT). Perfilado Indirecto de personas con fines de inteligencia. Personalidad, y predicción. Los tres parámetros básicos para el análisis: de los <i>Big-Three</i> a los <i>Big-Five</i> . Neurociencia de la personalidad, motivación y emoción. <b>Prácticas de creación de mapas mentales de indicadores.</b> Detección de indicadores en Fuentes Humanas de inteligencia (HUMINT). <b>Prácticas de detección de indicadores físicos.</b> Adquisición de competencias para el Perfilado Indirecto y la predicción del comportamiento con fines de análisis de inteligencia. <b>Prácticas de detección de indicadores por observación de fuentes.</b>
3.1. TEMA 2: TALLER DE USO TECNOLOGÍAS OSINT PARA INFORMACIÓN HUMINT	¿Qué es OSINT? Principales buscadores y metabuscadores. OSINT para HUMINT. Herramientas. Contribuciones al Perfilado mediante redes sociales (Facebook, Twitter, otras redes) La Información escrita, Fotos y Vídeos. Información adicional a partir de RRSS. DAFO de personas: Personalidad y Motivación.  <b>Ejercicio práctico:</b> Entrenamiento en la detección de indicadores a través de OSINT (RRSS)
3.1. TEMA 3: TALLER DE CREACIÓN DE SEGUNDAS IDENTIDADES	Qué y para qué son las segundas identidades. Planificación y requisitos. ¿Cómo soy?: Evaluación de la primera identidad. El plan de credibilidad. Perfilado en el diseño de segundas identidades: personalidad, vulnerabilidad psicopatológica, biográfico, conductual, e interpersonal. Aspectos motivacionales ligados a segundas identidades. Herramienta de creación: el fichero. La atención a los detalles. El DAFO de la segunda identidad.  <b>Ejercicio práctico:</b> Autoevaluación y creación de una segunda identidad
3.1. TEMA 4: DETECCIÓN DEL RIESGO DE MENTIRA Y ENGAÑO	Fundamentos de mentira y engaño. Detección de indicadores no estratégicos 1. ¿Para qué mentimos? Detección de indicadores no estratégicos 2 y 3. Indicadores lingüísticos 1, y 2. Planificación de escenarios de detección  <b>Ejercicios prácticos:</b> Conjunto de ejercicios que se intercalan en las diversas secciones y que van, desde la detección de dilatación pupilar, indicadores y señales, hasta las contramedidas para la detección.

**Asignatura 2: Competencias de comunicación, influencia y persuasión orientadas a inteligencia**

Temas:	Contenidos
3.2. TEMA 1: COMUNICACIÓN, INFLUENCIA, Y PERSUASIÓN	Comunicación, influencia y persuasión con fines de inteligencia. Tipos de comunicación e influencia. Habilidades de comunicación verbal y no verbal para operativos. Comunicación y persuasión. El comunicador persuasivo: credibilidad, estatus, atractivo personal y social. El mensaje influyente: cambiando actitudes, conductas y tendencias. Razón y emoción. Características del mensaje persuasivo. El comunicador efectivo: Tácticas y técnicas de influencia y persuasión. Contenidos y receptores: <i>Matching</i> y <i>tailoring</i> .  <b>Taller:</b> Estudio de casos/proyecto
3.2. TEMA 2: ESTRATEGIAS DE INFLUENCIA, GRUPOS Y PERSONAS DE INFLUENCIA	Principales estrategias de influencia. Teoría de <i>stakeholders</i> y grupos de influencia que afectan a la organización. Detección y análisis motivacional de grupos de interés. Gestión estratégica de <i>stakeholders</i> . <i>Influencers</i> como estrategia de influencia. <i>Influencers</i> políticos y económicos.  <b>Taller:</b> Análisis de <i>stakeholders</i>

3.2. TEMA 3: INFLUENCIA E INGENIERÍA SOCIAL	<p>¿Qué es la ingeniería social? Ingeniería social como forma de Inteligencia y contrainteligencia. Principios de Ingeniería Social. Ingeniería social como método de influencia para el cambio y el posicionamiento. Elementos de decepción corporativa. Influencia y operaciones en inteligencia económica. Métodos y estrategias de ingeniería social. Guerra memética e <i>Information Warfare</i>. Inteligencia y contrainteligencia de <i>Fake News</i>. Bots como simuladores de interacción. Operaciones con granjas de Bots. Prevención de acciones de ingeniería social y contramedidas. Ventajas y riesgos.</p> <p><b>Taller:</b> Estudio de casos/proyecto</p>
3.2 TEMA.4: COMUNICACIÓN DIGITAL Y REDES SOCIALES EN IE Y RRII	<p>Análisis de redes sociales: Quién es quién. Vigilancia digital: quiénes y cómo hablan de ti, vigilancia de competidores, detección temprana de oportunidades y amenazas y seguimiento de mercado. Difusión de información: ¡Hazlo viral! Big Data y el mundo real. Detección y gestión de rumores, ataques a la marca, ataques a la persona con fines de desestabilización. Gestión de crisis online: establecimiento de cortafuegos de propagación por canal, por mensaje, por grupo de interés. El impacto de la Reputación en el Mercado de Valores. Gestión de la E-Reputación como solución proactiva.</p> <p><b>Taller:</b> Estudio de casos/proyecto.</p>
3.2. TEMA 5: GUERRAS DE INFORMACIÓN: INTOXICACIÓN, DESINFORMACIÓN INFLUENCIA Y MANIPULACIÓN A GRAN ESCALA	<p>Información y Desinformación. Finalidad y métodos. Información y Desinformación en la guerra económica y comercial. El <i>Softpower</i> de los estados. La cultura subversiva como modelo para el análisis de procedimientos en estrategias ofensivas. Lobby y RRPP: aplicación directa de la inteligencia económica y de la guerra de la información. Guerra de información: Modo ofensivo (Doxxing). Modo defensivo. Forma radical: Psyops, etc. ContraInfluencia: Métodos y procedimientos. La protección de la comunicación: Criptografía y criptoanálisis.</p> <p><b>Taller:</b> Estudio de casos/proyecto.</p>
<b>Asignatura 3: Competencias de influencia y persuasión interindividual para operaciones HUMINT</b>	
<b>Temas:</b>	<b>Contenidos</b>
3.3. TEMA 1: INFLUENCIA Y PERSUASIÓN COMO COMPETENCIAS INDIVIDUALES	<p>En qué consisten y dónde se sitúan las operaciones de inteligencia de fuentes humanas (HUMINT). Importancia de las competencias de persuasión en el campo. Cómo desarrollarlas. Los procesos de comunicación y de persuasión. Análisis de variables del emisor, del mensaje y del receptor. Influencia VS manipulación.</p> <p><b>Taller de prácticas</b></p>
3.3. TEMA 2: PERSUASIÓN Y COMUNICACIÓN INTERINDIVIDUAL PERSUASIVA	<p>Bases bioquímicas de la influencia y la persuasión en función de la personalidad. Herramientas. Técnicas y estrategias para persuadir a nuestro interlocutor. El papel de las emociones en la comunicación persuasiva. Cómo cambiamos los esquemas mentales para conseguir la persuasión. Influencia y la persuasión en función de la personalidad.</p> <p><b>Taller de prácticas</b></p>
3.3. TEMA 3: TALLER DE ELABORACIÓN DE INFORMES DE INTELIGENCIA HUMINT	<p>Elaboración del perfil: Gestión de la información: Herramientas del analista. Preparación del Informe: Estructura. Síntesis. Análisis: El análisis "DAFO" aplicado a personas. Encriptación de la información: Herramientas.</p> <p><b>Ejercicio práctico:</b> Elaboración de informes de inteligencia.</p>
3.3. TEMA 4: TALLER DE GESTIÓN DE FUENTES	<p>Requisito previo: La información sobre el objetivo (DAFO). <b>Planificación de escenarios</b> de influencia y persuasión: Selección y modificación del entorno de contacto en función de la personalidad y la motivación. <b>Acciones de persuasión:</b> Bases. Principales técnicas de persuasión. Otras técnicas de persuasión. Ejemplos y ejercicios.</p>

3.3. TEMA 5: TALLER DE GESTIÓN DE FUENTES II	<b>Preparación para la acción:</b> Técnicas persuasiva en función del perfil. Recurso extremo: El juego de la depredación. Personalidad para la creación de <b>segundas identidades</b> . Planificación del ejercicio de segundas identidades para operaciones de inteligencia.
3.3. TEMA 6: TALLER DE OPERACIONES HUMINT CON FINES DE INFLUENCIA Y PERSUASIÓN	¿En qué consiste una operación HUMINT?: Fases de la operación y factores a tener en cuenta. El contacto con la fuente: la importancia de los actores intervinientes y su personalidad. Captación y motivaciones de la fuente, como aprovechar sus vulnerabilidades. Desarrollo de una operación, preparación, tácticas y herramientas. Requisito previo: La información sobre el objetivo (DAFO)
3.3. TEMA 7: TALLER DE RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES	Desarrollo de técnicas de resolución de problemas y toma de decisiones. La forma en cómo tomamos nuestras decisiones.
<b>MÓDULO 4: GESTIÓN DE CRISIS</b>	
<b>Asignatura 1: Gestión de crisis</b>	
<b>Temas:</b>	<b>Contenidos</b>
4.1. TEMA 1: GUERRA POLÍTICA Y ECONÓMICA EN ESCENARIOS INTERNACIONALES: CON LOS PIES EN LA TIERRA	El Nuevo Realismo en las relaciones internacionales. Conflicto y cooperación entre naciones en un mundo globalizado. El uso de las variables económicas como “armas”: de la guerra “militar” a la guerra económica. Tipología de guerras económicas: guerras de recursos, guerras comerciales, guerras de divisas. Los actores: Estados y empresas multinacionales. El futuro cercano: diplomacia en un entorno de Trampa de Tucídides. Guerra política, guerra económica, y Diplomacia.
4.1. TEMA 2: CIBERSEGURIDAD	Fundamentos generales de Ciberseguridad: el nuevo entorno digital, el nuevo cuadro de amenazas, gestión del riesgo tecnológico, procesos de la Ciberseguridad, e implicaciones organizativas para las empresas. Threat Intelligence: fundamentos, fases, gestión de incidentes y Threat Intelligence. Insider Threat: la importancia del factor humano, tipologías de amenazas, cómo combatirlas. Ciberinvestigaciones: tipologías, planificación de las Ciberinvestigaciones.  <b>Análisis de casos: Ciberinvestigación</b>
4.1. TEMA 3: ANALISIS ECONÓMICO FORENSE	El análisis económico forense se plantea en esta asignatura como un estudio e interpretación de evidencias asociadas a daños económicos que terminan por destruir el valor de un negocio. Los principales objetivos de la asignatura es analizar los principales métodos, técnicas y herramientas existen en la actualidad para luchar contra la corrupción y el fraude y disuadir prácticas deshonestas, promoviendo la responsabilidad, la ética y las buenas prácticas en la organización.  <b>Taller de ejercicios</b>
4.1. TEMA 4: FUGA DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA	Riesgos ligados a la fuga de información de origen humano. ¿Qué es un <i>insider</i> ? Tipos de <i>insiders</i> . ¿Cómo piensa un <i>Insider</i> ? Consecuencias: daños económicos y reputacionales. Fenómeno <i>Insider</i> . Motivaciones. Buenas Prácticas en la Organización: Detección del Síndrome de Burnout, formación y concienciación; normativa y régimen sancionador, SANS Institute: Insider Threat Mitigation. Casos Reales. Lecciones Aprendidas.
4.1. TEMA 5: TALLER DE GESTIÓN PRIMARIA DE CRISIS EN MEDIOS Y REDES	Los medios como amplificadores para potenciar o destruir. La opinión pública y las redes sociales como vehículos para la crítica. Las crisis reputacionales. Cómo actuar correctamente ante una situación de ataque reputacional.
4.1. TEMA 6: ATAQUES REPUTACIONALES EN RRSS Y CONTRAMEDIDAS	El ataque reputacional. Detección y gestión de rumores, ataques a la marca, ataques a la persona con fines de desestabilización. Gestión de crisis online: establecimiento de cortafuegos de propagación por canal, por mensaje, por grupo de interés. El impacto de la Reputación en el Mercado de Valores. Gestión de la E-Reputación como solución proactiva. Estudio de casos. Desarrollo de un proyecto de análisis y contramedidas.

4.1. TEMA 7: TALLER: ATAQUES REPUTACIONALES, EMPRESARIALES Y PERSONALES	Radiografía de un ataque reputacional empresarial y personal. Red Team y marca: ¿Cómo determinar los puntos fuertes y débiles de una marca? <i>Threat Analysis Framework</i> aplicado a personas. Radiografía de un rumor, ¿cómo detectar que un rumor tiene un objetivo oculto? Ejercicio práctico sobre marcas reales
4.1. TEMA 8: TALLER DE INTELIGENCIA APLICADA A LA GESTIÓN DE CRISIS	Procedimientos de inteligencia aplicada a la gestión ante situaciones de crisis. La auditoría de riesgos. Cartografía de actores. Procedimientos de vigilancia. Esquema de alerta. Construcción de argumentarios. Gestión de medios. Selección de medios de comunicación. La crisis como oportunidad. Construcción de mensajes.  <b>Ejercicios de simulación.</b>
<b>MÓDULO 05: COMPETENCIAS METODOLÓGICAS PARA LA REALIZACIÓN DE PROYECTOS DE INTELIGENCIA</b>	
<b>Asignatura 1: Competencias metodológicas y tecnológicas</b>	
<b>Temas:</b>	<b>Contenidos</b>
5.1. TEMA 1: COMPETENCIAS COGNITIVAS DEL/A ANALISTA	Cómo debe pensar el/a analista: Las trampas del cerebro. Sesgos cognitivos, disonancia cognitiva, efectos de perseverancia de la percepción, escalada del compromiso, sumisión libremente consentida, falacias y el riesgo de concatenación de los sesgos y falacias en el análisis de inteligencia. La lógica del analista y el perfil asociado. Silogismos, relaciones espurias: validación de los datos e informaciones. Criterios de suficiencia y eficiencia: ¿mis datos y mis informaciones responden a mi pregunta? Análisis crítico. Teoría de los Juegos. Cómo hacer una correcta evaluación de la información y las fuentes.
5.1. TEMA 2: TALLER DE TECNOLOGÍAS OSINT (Requisito: Memoria externa 1 Tera)	Cómo crear tu propia plataforma OSINT segura e indetectable en tu pendrive. Chrome portable/Firefox portable: Set de add-on y bookmarks de inteligencia para ser instalados en tu navegador del portátil, cifrado con Veracrypt e instalación de programas en un dispositivo extraíble seguro. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Extensión posible a ¿Cómo hacer un dispositivo externo booteable? Yumi &amp; Rufus. Instalar ISOS y watchstations en Virtual Box portable e instalar OVA de inteltechniques y/o otras máquinas OSINT.</li> <li>• Instalación en estas máquinas virtuales los Frameworks OSINT y los add-on de inteligencia.</li> </ul>
5.1. TEMA 3: COMPETENCIAS DE BÚSQUEDA Y PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN [OSINT]	La Inteligencia de Fuentes Abiertas (OSINT). Fases de OSINT: Planificación, Selección de Fuentes, Obtención de Datos, Procesamiento, Análisis y Difusión. Planificación y Selección de fuentes. Obtención de datos: Principales herramientas de OSINT. Cómo explotar al máximo Google para buscar información en tendencia: estrategia de <i>keywords</i> , operadores booleanos. Búsqueda avanzada: <i>Dorks</i> , etc. Creación de alertas. Selección correcta de <i>feeds</i> . El lado oscuro: Deep Web y Dark Web (Darknet).
5.1. TEMA 4: TALLER DE COMPETENCIAS DE DATA SCIENCE Y DATA ANALYTICS	Data Science y Data Analytics. La interpretación de modelos de datos. El proceso de toma de decisiones: diseño y metodologías. Diseño e implementación de la estrategia de datos. Objetivo e interpretación de las principales técnicas estadísticas. Herramientas Low Code: Principales técnicas estadísticas y visualización. Herramientas de Business Intelligence. Aprendizaje automático y aprendizaje profundo. Modelos Cloud y Big Data: qué son y principales herramientas.  <b>Taller de ejercicios:</b> Data Analytics
5.1. TEMA 5: TALLER DE COMPETENCIAS DE ANÁLISIS DE REDES (NETWORK ANALYSIS)	Aspectos claves del análisis SNA y origen. Análisis de Redes Sociales (ARS): conceptos, medidas, teoremas y resultados. Aplicaciones para ARS y generación de grafos: Detección de comunidades. Ingeniería social y diseño de una estrategia de intrusión suave; en modo defensivo. Diseño de perfiles agentes de intrusión. Influencia y persuasión. Detección de Amenazas internas con SNA. Cómo usar herramientas profesionales y los conceptos a aplicar, aplicación a diferentes herramientas free del mercado



	<b>Taller de ejercicios:</b> El uso de la herramienta Gephi. Análisis real de comunidades y herramientas. ¿Cómo usar los resultados en inteligencia económica
<b>Asignatura 2: Competencias para el desarrollo de proyectos.</b>	
<b>Temas:</b>	<b>Contenidos</b>
5.2. TEMA 1: COMPETENCIAS PARA LA GESTIÓN DE PROYECTOS DE INTELIGENCIA	¿Qué es y para qué sirve un proyecto de Inteligencia? El proyecto de inteligencia. 1) Toma de requisitos cliente (relevancia Vs Pertinencia, ponderación de fuentes e información). 2) La elaboración del Plan de Inteligencia: Pensar antes de actuar. 3) La gestión del proyecto: Tabla de gestión del proyecto, y la Matriz Eisenhower. 3) Organigrama de una Unidad de Inteligencia. Presupuesto y defensa ante cliente. Plasmear el plan director de inteligencia en las herramientas de inteligencia (repasso del Análisis Booleano).  <b>Taller de ejercicios:</b> ¿Cómo plasmar el Plan Director de Inteligencia en tus medios TIC?: Herramientas libres ( <i>Google Alertst, XXX, etc.</i> ) y herramientas profesionales ( <i>Meltwater, SindUp, KbCrawl, etc.</i> ). Uso de herramientas de apoyo ( <i>Gephi, Malthege, ...</i> )
5.2. TEMA 2: COMPETENCIAS DE ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN Y DISEÑO DE ESCENARIOS	La evaluación de la información. Técnicas estructuradas de Análisis: Brainstorming, Timelines, causa/efecto, Checklists, cronologías, Deception Check, Low probability/High Impact, indicadores, Técnicas de análisis empresarial: CROSS SWOT, 5 fuerzas, 4 CORNERS, PESTEL, McKinsey 7s, Quadrant Crunching, ACH, Scenario making, Matriz de impactos, Red Team Analysis & Threat Analysis framework & what if, Matriz Sociodinámica, Benchmarking, Gap Analysis.  <b>Taller de ejercicios:</b> ¿Cómo plasmar el Plan Director de Inteligencia en tus medios TIC?: Herramientas libres ( <i>Google Alertst, XXX, etc.</i> ) y herramientas profesionales ( <i>Meltwater, SindUp, KbCrawl, etc.</i> ). Uso de herramientas de apoyo ( <i>Gephi, Malthege, ...</i> )
5.2. TEMA 3: COMPETENCIAS DE PROSPECTIVA	Introducción: Prospectiva e innovación. Previsión vs prospectiva. Los “cisnes negros”. El futuro como innovación: Prospectiva estratégica e innovación. Previsión vs prospectiva. Sistemas predictivos. Megatendencias, <i>Game Changers</i> y <i>Wild Cards</i> (o “cisnes negros”). El futuro en términos de escenarios: Escenarios probables ( <i>forecasting</i> ,) y Escenarios posibles (futuribles). La aplicación de la prospectiva en la empresa: Reconocimiento de tendencias, situaciones posibles, elección de futuros convenientes. Metodología para el estudio del futuro: 1) Aplicación de la Caja de Herramientas de GODET a la estrategia 2) Otras metodologías.
<b>MÓDULO 06: TALLER-SEMINARIO DE PREPARACIÓN PARA EL TRABAJO FIN DE TITULACIÓN: PROGRAMA DE PROFESIONALIZACIÓN</b>	
<b>Asignatura 1: Taller-Seminario de Preparación para el Trabajo Fin de Titulación</b>	
<b>Temas:</b>	<b>Contenidos</b>
6.1. TEMA 1: TALLER DE GESTIÓN GLOBAL DE PROYECTOS DE INTELIGENCIA ECONÓMICA Y COMPETITIVA 1	Entregables: tipos de <i>reporting</i> , objetivos, ventajas e inconvenientes. Taller de ejecución de entregables: la alerta temprana, el SITREP, SUPINTREP y otros entregables tipo usando herramientas OSINT y profesionales puestas a disposición de los alumnos para la formación. Problemáticas ligadas a la difusión-comunicación (Ruido, redundancia, mensaje...) El <i>feedback</i> como modo de control del ciclo de información. Defensa por los resultados de la presencia de procesos de inteligencia en la empresa. ¿Cómo presentar resultados de inteligencia?
6.1. TEMA 2: TALLER DE GESTIÓN GLOBAL DE PROYECTOS DE INTELIGENCIA ECONÓMICA Y COMPETITIVA 2: ANÁLISIS ESTRATÉGICO	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Taller <i>Wargame</i> y métodos de análisis por oposición: Exposición y retroalimentación. Aplicación de los resultados del <i>Wargame</i> a la retroalimentación.</li> <li>2. Prospectiva en Gestión de Proyectos de Inteligencia. Tercera y última parte del taller secuencial sobre el caso práctico. Test de Estrés a las conclusiones estratégicas mediante herramientas (<i>Micmac, Mactor, Morphol, Multipol, Ach.</i>) Detección de variables y drivers del sistema, mercado o nicho. Factores claves de éxito y ventajas competitiva. El espacio competitivo y la gestión del conflicto económico.</li> </ol>

	3. Retroalimentación del plan director de inteligencia en base a los resultados de los Tests de Estrés. Plan director de inteligencia optimizado en recursos y en presupuesto.
	<b>PROGRAMA “MARTE” DE PROFESIONALIZACIÓN EN INTELIGENCIA</b>
6.1. TEMA 3: PROGRAMA “MARTE” DE PROFESIONALIZACIÓN EN INTELIGENCIA	<p><b>Presentación:</b></p> <p>Este programa contiene 4 talleres de dificultad creciente. Estos talleres se llevarán a cabo de forma autónoma por los estudiantes durante cuatro fines de semana, bajo la supervisión de dos tutores, uno académico y otro profesional. Cada taller consiste en la realización completa (incluyendo presentación ante el cliente final) de un proyecto real de inteligencia, bajo condiciones de estrés temporal (simulando urgencia del proyecto), y con los recursos disponibles en ese momento. El <b>objetivo:</b> Sedimentación de las destrezas y herramientas aprendidas para la gestión y desarrollo de proyectos.</p> <p><b>Contenido de los talleres:</b> Cada taller constará de</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) <b>Presentación</b> ante el equipo de estudiantes del proyecto de inteligencia por parte un tutor analista senior y uno académicos, responsables del desarrollo de este.</li> <li>b) <b>Organización del trabajo y distribución de tareas</b>, que será asumida por parte del jefe de cada grupo.</li> <li>c) <b>Desarrollo continuado del proyecto.</b> Por parte del equipo</li> <li>d) <b>Elaboración de entregables.</b> informe y presentación multimedia.</li> <li>e) <b>Entrega de informe y presentación verbal</b> del proyecto ante el cliente final.</li> </ol> <p><b>Características</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Trabajo:</b> Por equipos de estudiantes (máximo 5 integrantes por cada equipo), que operarán de forma autónoma, aunque bajo la supervisión puntual de los tutores.</li> <li>• <b>Temporalidad:</b> 50 horas para la presentación del proyecto y el desarrollo completo del mismo (se entrega al tutor al finalizar la hora 48) + 2 horas para le preparación de la presentación verbal y su exposición ante el cliente.</li> <li>• <b>Condiciones:</b> Cada equipo trabajará, de forma autónoma, las 50 horas seguidas, al final de las cuales el proyecto deberá estar finalizado. Dado que el objetivo es que se aprenda a trabajar de forma autónoma, los equipos podrán consultar al Supervisor Senior sólo cuando sea estrictamente necesario</li> <li>• <b>Entorno:</b> lugar con conexión a red y/o wifi y con capacidad para trabajo en grupos.</li> <li>• <b>Programación:</b> este módulo se desarrollará en 4 talleres a lo largo del curso en los que se incrementará progresivamente la dificultad del proyecto.</li> <li>• <b>Evaluación:</b> el tribunal (un representante de La_SEI y un CEO) juzgará el trabajo global realizado.</li> </ul> <p><b>Tutoría y supervisión</b></p> <p>El <b>tutor académico</b> tendrá como función el seguimiento de las memorias individuales, así como de la evaluación de la memoria o Trabajo Final de Máster. Por su parte, la <b>supervisión de los equipos</b> será llevada a cabo por un analista senior que será responsable del correcto desarrollo de los proyectos y estará disponible para cualquier consulta, que se suponga necesaria, durante el tiempo en el que se desarrolle cada sesión.</p>
<b>TRABAJO FIN DE MÁSTER [TFM]</b>	
Elaboración de un Proyecto de Inteligencia (mínimo 8.000 palabras sin contar con las referencias bibliográficas y anexos, si los hubiere). Este puede ser, bien un análisis teórico de un tema o cuestión relevante, o bien el diseño de un proyecto para una organización, empresa, o sector económico. El trabajo deberá incluir como mínimo 6 partes fundamentales:	

- 1) Resumen/Abstract (en español e inglés) de no más de 120 palabras y un máximo de 5 palabras clave (en español e inglés)
- 2) Introducción:
  - i. Cuestión, problema, o necesidades que se aborda y su relevancia o pertinencia actual.
  - ii. Antecedentes y estado actual de la cuestión (i.e., valoración de lo hecho hasta el momento)
  - iii. Propuesta y/o alternativa que se propone
- 3) Metodología:
  - i. Objetivos
  - ii. Materiales
  - iii. Procedimiento/Diseño (incluye plan de diseño y monitorización)
  - iv. Evaluación
- 4) Resultados (esperados u obtenidos)
- 5) Conclusiones/discusión: incluyendo valoración crítica del mismo (i.e., proyecciones del proyecto y limitaciones del mismo).
- 6) Referencias bibliográficas

Finalmente, el alumnado deberá entregar y defender públicamente el Trabajo Final de Máster (TFM) ante una Comisión de Evaluación designada a tal efecto.