

Vicente Gonzalvo Navarro \*

Inteligencia económica e industria  
de defensa nacional

[Visitar la WEB](#)

[Recibir BOLETÍN ELECTRÓNICO](#)

## Inteligencia económica e industria de defensa nacional

### Resumen:

Este documento de investigación proporciona una visión general de los posibles campos de desarrollo de la industria de defensa nacional en relación con la inteligencia económica como elementos vertebradores de la estrategia de Seguridad Nacional y como posibles campos para la promoción de sinergias en el futuro.

### Abstract:

*This research paper provides an overview of the possible fields of development of the national defense industry in relation to economic intelligence as core elements of the national security strategy and as potential fields for the promotion of synergies in the near future.*

### Palabras clave:

Industria, defensa nacional, seguridad, inteligencia, economía.

### Keywords:

*Industry, national defense, security, intelligence, economy.*

**\*NOTA:** Las ideas contenidas en los **Documentos de Opinión** son de responsabilidad de sus autores, sin que reflejen, necesariamente, el pensamiento del IEEE o del Ministerio de Defensa.

## Introducción

La defensa de los intereses militares, económicos y políticos nacionales en el actual entorno geopolítico internacional requiere una especial atención sobre los asuntos relativos a la industria de Defensa.

Este es hoy en día un sector estratégico en el ámbito de la seguridad nacional, y que se ha convertido además en un área privilegiada para el desarrollo de acciones de promoción económica y comercial, dada la actual coyuntura internacional, al menos para algunos países, muchos de ellos socios y aliados.

Esto es debido a diversos factores entre los cuales se encuentra la necesidad de los gobiernos y sociedades occidentales de invertir más o al menos mejor en el ámbito de la seguridad nacional (de manera general), y en el sector defensa (de manera particular), en un ambiente cada vez más complejo y con presupuestos públicos posiblemente más ajustados, donde las amenazas “más tradicionales” han sido sustituidas por otras<sup>1</sup>, como la aparición de Estados fallidos, el terrorismo transnacional, la aparición de actores no estatales violentos, la aparición de insurgencias...que demandan una mayor contribución de la Defensa y de los servicios públicos a la protección y el bienestar de los ciudadanos.

Esta circunstancia, como sabemos, ha sido aprovechada por algunas naciones en términos de oportunidad: « [...] The security sector, in particular, has grown on average five times faster than the rest of the UK economy since 2008»<sup>2</sup>, en beneficio particularmente de su sociedad (y finalmente de la economía).

Por otro lado, y tradicionalmente relacionada en el pasado con el desarrollo de nuevos sistemas de armas, la industria de defensa nacional ha experimentado una profunda reestructuración y reorganización, que ha hecho que nuestro entramado empresarial haya evolucionado para convertirse en un sector donde nuevas áreas en las que las comunicaciones, los medios de reconocimiento, el apoyo de emergencias... aparecen complementando a las ya existentes en el pasado (medios aéreos, blindados,

---

<sup>1</sup> ULLMAN R., “Redefining Security”, International Security, vol. 8, nº 1 (1983), p.133, define “amenaza a la seguridad nacional” como: “acción o secuencia de eventos que en un breve lapso de tiempo degradan la calidad de vida de los habitantes de un Estado o reducen la gama de opciones políticas a disposición de un gobierno, de un Estado, de particulares o de entidades no gubernamentales”. Existen como es evidente otras muchas definiciones.

<sup>2</sup> Pto. 650, p. 75, “UK National Security Strategy and Strategic Defence and Security Review”, Reino Unido (noviembre de 2015).

armamento...), de manera que esta sea plenamente competitiva hoy en día a nivel internacional.

En esta situación coyuntural, y dada la necesidad de evolucionar en los medios y herramientas utilizados para defender los intereses nacionales<sup>3</sup>, el interés suscitado por los asuntos relacionados con la inteligencia económica (IE) ha aumentado notablemente entre los Gobiernos, los distintos responsables de la administración pública, de las Fuerzas Armadas y servicios de seguridad, pero también entre académicos, juristas, investigadores y profesionales, promoviendo el surgimiento de esta nueva disciplina en el campo del análisis estratégico y la defensa nacional (y de la cual derivan distintas consideraciones relacionadas con la administración pública, la seguridad, la información y la inteligencia).

En este documento se proporciona una visión general de la posible relación entre la inteligencia económica y la industria de defensa nacional como elementos vertebradores, evidentemente no únicos, de la seguridad nacional<sup>4</sup> y como posibles campos para la promoción de sinergias en el futuro próximo.

## Desarrollo

Nuestra sociedad hoy en día se enfrenta al cambio producido en los tradicionales flujos económicos y el comercio internacional, en un momento coincidente posiblemente con la fase descendente de un ciclo económico negativo (del que nuestro país parece comenzar a recuperarse actualmente).

Como disciplina transversal, la inteligencia económica (como proceso sistemático de recolección de información, análisis y diseminación de la anterior acerca del actual entorno económico, y de las previsiones sobre el mismo), puede apoyar de diferentes maneras la vertebración de nuestro entramado empresarial en el sector defensa.

---

<sup>3</sup>HERRERO DE CASTRO R., Monografías del CESEDEN, nº 115, Evolución del concepto de interés nacional, Cap. I

[http://www.defensa.gob.es/ceseden/Galerias/destacados/publicaciones/monografias/ficheros/115\\_EVOLUCION\\_DEL\\_CONCEPTO\\_DE\\_INTERES\\_NACIONAL.pdf](http://www.defensa.gob.es/ceseden/Galerias/destacados/publicaciones/monografias/ficheros/115_EVOLUCION_DEL_CONCEPTO_DE_INTERES_NACIONAL.pdf), consultado diciembre de 2012.

<sup>4</sup> Sobre este concepto véase: LÓPEZ CALERA N. (1992), "La sustancialización del Estado. El derecho del Estado a su defensa y a su seguridad", en Yo, El Estado, Cap. II, p. 67 y Véase MOREIRO C., "Las cláusulas de seguridad nacional", Cap. IV.

Por una parte, «generalmente se define la inteligencia económica como aquella dirigida a asesorar al Gobierno en la toma de decisiones en asuntos relacionados con el ámbito de la economía»<sup>5</sup> que se materializa finalmente en una definición coherente de actuación en los asuntos relacionados con la seguridad nacional<sup>6</sup>, evolucionando nuestro país desde un modelo departamental de actuación hacia un esquema más global o general.

La inteligencia es útil para mejorar el proceso de toma de decisiones, consecuentemente la competitividad de nuestras empresas y finalmente, el funcionamiento general del Estado<sup>7</sup>. Cabe reseñar en este sentido que, el incremento de la competitividad empresarial repercute directamente en los índices generales de competitividad de los Estados en aspectos tales como la I+D, las relaciones laborales y la productividad.

Como señala Thomas Friedman en su ya célebre ensayo sobre el “mundo plano”<sup>8</sup>, hoy en día nos enfrentamos a una situación determinada por una “triple convergencia”; de acuerdo con ese razonamiento; por un lado, nos encontramos con la llegada masiva de nuevos actores a la escena económica mundial (que cuentan con enormes posibilidades de participar en ella en un plano de cada vez mayor “igualdad”), que además sacarán partido de unas nuevas posibilidades y hábitos de colaboración, y que en tercer lugar, e igualmente, serán capaces de hacer negocios mucho más flexibles y horizontales, circunstancialmente y como resultado de toda esta situación.

Desde mi punto de vista olvidaba parcialmente Friedman que en esta serie de negocios la búsqueda de los “socios o aliados” con los que buscar las sinergias más apropiadas podría desembocar en el éxito o el fracaso de las actividades emprendidas. Este es el

---

<sup>5</sup> SANZ ROLDÁN F.: “El Centro Nacional de Inteligencia ante el reto de la seguridad Económica”, Inteligencia y Seguridad, nº 9 (Diciembre de 2010). La inteligencia económica es un proceso sistemático de recolección de información, análisis y diseminación de la anterior acerca del actual entorno económico, y de las previsiones sobre el mismo, que relaciona variables jurídicas, relacionadas con el concepto de seguridad e interés nacional, empresariales, referidas tanto a los posibles competidores y de la propia organización, con otras concernidas con la macroeconomía y la prospectiva, todo ello en beneficio directo de la sociedad y finalmente, del ciudadano (Def. del autor).

<sup>6</sup> Estrategia de Seguridad Nacional” (2013), p. 48 y ss. Gobierno de España.

<sup>7</sup> MARTRE H.: “Rapport du groupe intelligence économique et stratégie des entreprises”, París, Comisariat general du plan, p.16 (Février 1994; Commissariat Général du Plan: “Intelligence Économique Et Stratégie Des Entreprises” (1994), en <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/074000410/0000.pdf>.

<sup>8</sup> “El mundo es plano, después de todo...”, Traducción del artículo original escrito por THOMAS L. FRIEDMAN publicado en el New York Times el 3 de Abril de 2005. Traducido por Emilio Albarrán. Recurso en red: [ <http://www.enriqueserrano.es/wp-content/uploads/2009/05/articulode-thomas-l-friedman.pdf> ], Consultado noviembre de 2015.

primero de los campos sobre el que la inteligencia económica podría desarrollar sus acciones, estimo.

Además la defensa del sector industrial se ha convertido hoy en día en uno de sus principales campos de actuación (entre otros muchos)<sup>9</sup>. Pero, en este sentido, ¿hacia dónde se deberían orientar nuestros esfuerzos para promover el crecimiento económico en este sector industrial tan determinado?

Uno de los modelos que hoy más se usa y se enseña en las aulas para explicar el crecimiento económico (general) de una nación es el de Robert M. Solow (1956) , que obtuvo el premio Nobel de Economía en 1987 por “sus contribuciones a la teoría del crecimiento económico”, y Trevor W. Swan (en 1956). De ahí que se conozca como el modelo de Solow-Swan o, simplemente, modelo de Solow, por ser el de éste más “general” que el de Swan. Antes de Solow, el paradigma dominante (el modelo de Harrod-Domar) señalaba que la acumulación de capital físico era la fuerza propulsora del crecimiento económico. En cambio, Solow demostró que es el progreso tecnológico el principal impulsor del crecimiento. Singularmente, y dentro de la complejidad que contienen en general los modelos de crecimiento económico, se trata de un modelo relativamente sencillo. Básicamente el modelo de Solow parte de una función de producción neoclásica estándar:  $Y_t = F(K_t, A_t, L_t)$

Esta conclusión fundamental supuso un cambio radical sobre el pensamiento de la época, caracterizado por el modelo de Harrod-Domar<sup>10</sup> y su énfasis en la inversión en capital físico.

De ahí se deriva que de las dos principales fuentes del crecimiento económico, y entre la intensificación del capital y el progreso tecnológico, la verdaderamente importante a largo plazo es la segunda<sup>11</sup>. Conclusión que valoro es perfectamente extrapolable al análisis que queremos realizar del sector industrial de defensa.

---

<sup>9</sup> DÍAZ G, “De la cooperación económica a la competición: La inteligencia económica en el marco de la estrategia de seguridad nacional 2013”, UNISCI, 2014.

<sup>10</sup> Un postulado de naturaleza keynesiana, podríamos aseverar.

<sup>11</sup> ROSE A., Long-Run Growth Solow's “Neoclassical” Growth Model, Iobal Macroeconomics 3, Berkely University, recurso en red consultado en enero 2016: <http://faculty.haas.berkeley.edu/arose/macro3.pdf>

Podemos deducir subsiguientemente que en el futuro próximo el crecimiento industrial del sector defensa se verá fuertemente condicionado por la evolución tecnológica del anterior.

### **Industria europea de defensa**

En los últimos años se viene produciendo una mayor concentración empresarial en la industria de defensa, con procesos de integración similar en los dos grandes bloques (EE.UU. y Europa) pero desarrollado a diferentes velocidades: frente a un único mercado norteamericano (plenamente integrado), se manifiesta un reducido ritmo de integración europea.

Actualmente, en el ranking de las diez empresas de defensa más grandes del mundo, siete son estadounidenses (Lockheed Martin, Northrop Grumman, Boeing, General Dynamics, Raytheon, L-3 Communications y United Technologies), con una facturación cercana a los 170.000 millones de dólares en el año 2015.

Pero es cierto que en el entorno en el que nos desenvolvemos la capacidad de integración europea es especialmente relevante por su repercusión estratégica (singularmente en lo concerniente al denominado sector europeo de defensa).

En ese sentido y derivado de la cumbre que tuvo lugar a mediados del año 2014, la Comisión Europea presentó un plan de medidas para, en concreto, fortalecer el mercado único para la defensa, con la finalidad de promover una industria, un sector de defensa y de seguridad más competitivo fomentando las sinergias entre la investigación civil y militar, incluyendo los resultados de esta cumbre los detalles y los plazos para las acciones derivadas respecto a este tema.

Es específicamente en esta área en donde la labor emprendida por la Agencia Europea de Defensa (EDA) ha pretendido<sup>12</sup>, desde sus comienzos en el año 2004, buscar la cooperación entre los aliados europeos.

El sector defensa factura en la UE casi 100.000 millones de euros y es un área en el que trabajan 400.000 personas<sup>13</sup>, asumiendo el 35% de la producción mundial, donde Francia

---

<sup>12</sup> ALFONSO MEIRIÑO A. La creación de la Agencia Europea de Defensa, Consultado en red; Dialnet, Universidad de la Rioja, [dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4549970.pdf](http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4549970.pdf).

<sup>13</sup> Informe sobre la situación y perspectivas del sector defensa y seguridad. Info Defensa, febrero 2015.



y el Reino Unido producen casi la mitad de la demanda del mercado por el desarrollo de la industria aeroespacial y naval, seguidas de Alemania, por su fuerte industria de vehículos militares, Italia, España y Suecia<sup>14</sup>.

En España, particularmente, casi 800 empresas, en los ámbitos civil y militar (150), facturan cerca de 10.000 millones euros, lo que representa un 1% del PIB, aunque solo el 0,5% es facturación específica de defensa (5.650 millones de euros), dedicando un 40% a la exportación y un 67% de la facturación internacional<sup>15</sup>.

Volviendo a la actividad que a nivel europeo se desarrolla (en este caso el ámbito de la EDA) en la promoción de proyectos en el ámbito defensa, convendría analizar la oportunidad de derivar recursos institucionales a la promoción de la industria de defensa (y el retorno que de esta actividad finalmente se obtiene)<sup>16</sup>.

Una primera aproximación podría ser la que relaciona el presupuesto de la EDA con el conjunto de proyectos que desarrolla. Así, desde 2012 hasta 2014, el presupuesto de la Agencia se ha mantenido en los 33,53 millones de euros, sin embargo, los proyectos desarrollados ha ido creciendo, de los 33 a los 87 millones de euros. Esto significa que en 2012 “por cada euro asignado como presupuesto a la EDA, se obtenía otro euro de proyectos de colaboración entre los Estados miembros”<sup>17</sup>.

Sin embargo, en 2014, último dato disponible, esta ratio ha pasado a ser superior a 2,8 euros, lo cual indica una evolución positiva de la relación proyecto-presupuesto, es decir, una tendencia a la movilización de recursos de inversión en colaboración<sup>18</sup> cada vez mayor. Una tendencia que podría extrapolarse en general al ámbito europeo de defensa.

Por otro lado, al haber cambiado el entorno estratégico en el que nos desenvolvemos, surgen nuevas necesidades, como la de afrontar el enfrentamiento militar frente a un

---

<sup>14</sup> European Defence Agency (2012, 2013 y 2014) Annual Report. Bruselas.

<sup>15</sup> Datos TEDAE (2015), Disponible en red: <http://tedae.org/news/post/la-industria-espanola-de-defensa-aeronautica-y-espacio-facturo-9-4-millardos-de-euros-en-2014/acciones/>

<sup>16</sup> BALLESTEROS M., La política común de seguridad y defensa tras el Consejo Europeo de 2013. Instituto Español de Estudios Estratégicos, 2013, Madrid.

<sup>17</sup> European Defence Agency (2012, 2013 y 2014) Annual Report. Bruselas.

<sup>18</sup> FONFRIA MESA A. La Agencia Europea de defensa y la colaboración industrial en defensa, IEEE, junio 2015.

enemigo asimétrico o irregular, la defensa de la paz y de los ciudadanos frente a las catástrofes naturales y la defensa de los intereses nacionales (como ya mencionamos).

En lugar de enfrentarse a ejércitos regulares, las fuerzas armadas occidentales combaten hoy en día con actores no estatales violentos que se organizan en insurgencias en forma de guerrilla, grupos terroristas o criminales y que luchan de manera asimétrica, sin ningún tipo de restricciones morales ni jurídicas.

No le corresponde a la inteligencia económica determinar posibles líneas de acción para llevar a cabo acciones militares pero, dada esta situación, esta disciplina puede contribuir a la definición de los sectores o nichos de actividades donde, una vez determinada la posible efectividad militar, condición inicial y no al revés, la inversión puede ser también económicamente rentable<sup>19</sup>.

Particularmente, desde mi punto vista, y tal y como han señalado otros autores<sup>20</sup>, los sectores en el ámbito europeo donde se podría dar esta sinergia entre inversión (y el resultado o efectividad militar) podrían ser el sector aeroespacial, los vehículos aéreos no tripulados, operaciones especiales y la ciberseguridad.

### **Estado actual de la industria española de defensa**

La disminución presupuestaria y unilateral de los presupuestos occidentales de defensa ha sido una constante a partir de los llamados “dividendos de la paz” tras la Guerra Fría.

Así, los Estados miembros de la UE, que gastaron en 1990 el 2,55% de su PIB en defensa, pasaron al 1,41% en 2011 (los miembros europeos de la OTAN pasaron del 3,2% en 1988 al 1,6% en 2013)<sup>21</sup>.

---

<sup>19</sup> En consonancia con lo propuesto por diversos autores hace ya varios años, véase. WILENSKY, H., 1967, *Organization Intelligence*. New York, Basic Books y más recientemente HERNÁNDEZ R., (2003): “La estrategia económica de los Estados, Estrategia Global”; MARTÍN BARBERO I.: “Inteligencia Económica: tan lejos, tan cerca”, *Inteligencia y Seguridad*, nº 2 (2007), pp. 107-120.

<sup>20</sup> HERZOG, Jeffrey Owen: “Using Economic Intelligence to Achieve Regional Security Objectives”, *International*

*Journal of Intelligence and CounterIntelligence*, vol. 21, nº 2 (2008), Véase también GLOAGUEN P, et autres. “Les indicateurs de croissance et de vulnérabilité”. *Le guide de l’intelligence économique*, pág. 18-40., año 2015. Gobierno de Francia. <http://www.intelligence-economique.gouv.fr/sites/default/files/fupload/routard-guide-intelligence-economique.pdf>

<sup>21</sup> SIPRI Yearbook (varios años). Última versión, Recurso en red: <http://www.sipri.org/yearbook/2014/files/sipri-yearbook-2014-resumen-en-espanol>



Sin embargo, y como mencionamos, la industria de defensa nacional se ha vuelto posiblemente más eficiente (9,4 millardos de euros en facturación, 49.994 empleos estables y de calidad, con una amplia reinversión en I + D + i, 10,5%, y tres veces más productiva que la media española); además, dato muy relevante, el 82% de la facturación proviene de las exportaciones.

Por otro lado, y como es sabido, la industria de defensa española ha estado tradicionalmente orientada al sector aeronáutico y naval, campo que continúa con elevadas perspectivas de futuro y desarrollo. El sector aeroespacial y de defensa está ampliamente desarrollado en España; nuestro país se ha consolidado verdaderamente como uno de los principales motores de Europa. La industria aeroespacial española es la quinta más importante de Europa con una importante inversión en I+D, que alcanza el 10,5% de la facturación del sector aeronáutico.

En el actual escenario del sector el éxito de las empresas aeroespaciales se verá fuertemente influenciado por su habilidad para moverse a aquellas localizaciones con las mejores oportunidades de negocio en un entorno *Business Friendly* respaldado por gobiernos comprometidos con esta industria<sup>22</sup>.

Por otra parte, el sector naval de defensa representa un gasto de un 25% de los programas especiales de armamento de nuestro Ministerio de Defensa; es igualmente un sector con una amplia cartera de clientes internacional, tal y como demuestran las exportaciones realizadas a Venezuela, Noruega y, sobre todo en los últimos años, a Australia, vislumbrándose otros posibles campos de actuación en Canadá y otros países (occidentales y de Oriente Medio)<sup>23</sup>. A corto plazo la viabilidad y el desarrollo de nuevos BAM, del proyecto F110 y del S-80, posibilitarán la adecuada carga de trabajo para los astilleros y la viabilidad (y rentabilidad) futura de este sector estratégico.

---

<sup>22</sup> Véase <http://www.investinspain.org>

<sup>23</sup> SUAZ GONZÁLEZ A., La situación de la construcción naval en España perspectivas en un Mercado global. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.  
<http://www.minetur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/386/Alfredo%20Suaz%20Gonz%C3%A1lez.pdf>

## Posibles campos de actuación futuros

El sector de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en Europa es uno de los motores de crecimiento de la UE y representa el 6% del producto interior bruto (PIB)<sup>24</sup>. En lo que se refiere a España, se prevé que en 2016, solamente internet, tenga una contribución al PIB del 4%. Esto significa un crecimiento anual muy superior al de la mayoría de los sectores de la economía española<sup>25</sup>. Un crecimiento que se extiende a otras áreas relacionadas con este sector<sup>26</sup>.

Singularmente, en el ámbito de la seguridad, estimo que la actividad en el área de la ciberdefensa será un campo principal para el desarrollo de actividades de inteligencia económica (hecho reflejado en nuestra estrategia de seguridad nacional, en sus versiones de 2013 y 2015, donde aparecían como amenazas a la seguridad nacional las ciberamenazas y los ciberataques); el gobierno hoy en día parece haber identificado la necesidad de disponer de un sector e industria de ciberseguridad de primer nivel, tal y como refleja en el Plan de Confianza en el ámbito Digital<sup>27</sup>, y otros documentos.

Parece ser que en nuestro país la “gobernanza” en este ámbito tiende a consolidarse tras decidir el Gobierno, a principios de 2015, acabar con el sistema de rotación que afectaba a la “dirección de la ciberseguridad” y basar la presidencia del Consejo de ciberseguridad en el Centro Nacional de Inteligencia (CNI)<sup>28</sup>. Algo similar a lo que debiera ocurrir en el ámbito de la inteligencia económica desde mi punto de vista y en la gestión de los asuntos relativos a inteligencia económica en el sector defensa, en particular.

Pero nuestra futura política deberá atender también a las oportunidades que abre la ciberseguridad a un mercado donde el volumen de negocio crece a ritmo de dos dígitos

---

<sup>24</sup> Comisión Europea (2013): Commission Staff Working Document. Impact assessment. “Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council Concerning measures to ensure a high level of network and information security across the Union”, SWD (2013) 32 final. Más información disponible en: [http://ec.europa.eu/information\\_society/newsroom/cf/dae/document.cfm?doc\\_id=1669](http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/cf/dae/document.cfm?doc_id=1669)

<sup>25</sup> Plan de confianza en el ámbito digital 2013-2015, Agenda digital para España, Febrero 2014. [http://www.agendadigital.gob.es/planes-actuaciones/Bibliotecaconfianza/2.%20Material%20complementario/PlanDetallado-ADpE-5\\_Confianza.pdf](http://www.agendadigital.gob.es/planes-actuaciones/Bibliotecaconfianza/2.%20Material%20complementario/PlanDetallado-ADpE-5_Confianza.pdf)

<sup>26</sup> Según un reciente informe de AMETIC, “El crecimiento previsto en el sector digital vendrá acompañado de efectos directos e indirectos en el empleo. [...] los Contenidos Digitales podrían generar entre 175.000 y 305.000 nuevos puestos de trabajo en los próximos 5 años”. Óp. Cit. Plan de confianza.

<sup>27</sup> Plan de confianza en el ámbito digital 2013-2015, *op cit.*, p. 6.

<sup>28</sup> Comentario Ciber Elcano: En favor de una política nacional de ciber seguridad en España. Ciber Elcano, abril 2015.

en los últimos años (se calcula que el mercado mundial va a pasar de los 68.000 millones de dólares en 2013 a los 120.000 millones en 2020, una fecha en la que estarán interconectados 6.000 millones de usuarios). La hiperconectividad, el efecto esperado de la globalización, es hoy ya una realidad<sup>29</sup>. En ese sentido, en lo que se refiere a las Fuerzas Armadas, la creación del Mando Conjunto de Ciberdefensa (MCCD) es una muy buena noticia<sup>30</sup>.

Como es evidente también, el sector espacial seguirá teniendo un papel clave para el desarrollo tecnológico de las principales economías del mundo, propiciando el desarrollo económico igualmente. Es destacable también que otros sectores como telecomunicaciones, transporte, turismo, medio ambiente o energía se benefician directamente de los avances en materia espacial y de la transferencia tecnológica y de conocimiento.

Es indudable también que la proximidad geográfica con los polos de desarrollo de alta tecnología espacial favorece este proceso. Por ello, agencias como la NASA (en EE.UU.) o la ESA (en Europa) cuentan con programas para estimular la transferencia tecnológica hacia otros sectores, especialmente el sector defensa, potenciando así el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio y que tienen finalmente un impacto elevado en el resto de la economía<sup>31</sup>.

En este entorno, a modo de ejemplo, solo en 2013 se realizaron 81 lanzamientos con éxito en todo el mundo –23 de ellos fueron de satélites comerciales– lo que representó un balance positivo si se compara con los cinco años precedentes donde se realizaron, de media, 77 lanzamientos, 21 de ellos comerciales (y el resto, evidentemente, militares). Unas cifras que si son comparadas con las de años anteriores muestran el desarrollo de este sector estratégico empresarial. En 2014 se realizaron 92 lanzamientos orbitales, once más que en 2013 y catorce más que en 2012, (sin embargo, en 2015 se ha roto la

---

<sup>29</sup> SERRA, Daniel. Las dos caras de la conectividad. Ciber Elcano, abril 2015.

<sup>30</sup> En este sentido, tal y como establece la Orden de Defensa 166/2015, del 21 de enero, el MCCD dirige y coordina – en materia de ciberdefensa – la actividad de los centros de respuesta a incidentes de seguridad de la información de los Ejércitos.

<sup>31</sup> Junto con Galileo y Copernicus y con un presupuesto de unos 1.500 millones de euros para el período 2014-2020, se trata de uno de los tres sectores considerados clave dentro del pilar de “Liderazgo Industrial” del Horizonte 2020 de la Unión Europea. TEDAE, Informe sobre el sector espacio, Madrid, 2014. [http://tedae.org/views/uploads/files/1432026877\\_mem\\_C.PROESPACIO\\_baja.pdf](http://tedae.org/views/uploads/files/1432026877_mem_C.PROESPACIO_baja.pdf)

tendencia al alza de los últimos años en cuanto a lanzamientos orbitales, ya que se han efectuado 87 misiones espaciales).

Finalmente, junto al sector ciberdefensa y espacial será importante determinar otros posibles campos de desarrollo, posiblemente ligados en este caso al equipamiento y actuación de fuerzas de operaciones especiales, por ejemplo (otro ámbito de evidente desarrollo actual de nuestras Fuerzas Armadas), y que tan efectivas se están mostrando en la lucha contra amenazas híbridas, la insurgencia y el terrorismo internacional<sup>32</sup>. Sirva como posible ejemplo que entre 2001 y 2015, en concreto en EE.UU., se incrementaron en un 450% los presupuestos dedicados a las fuerzas de operaciones especiales. En 2001, el Mando de Operaciones Especiales de Estados Unidos (USSOCOM) recibía 2.300 millones de dólares y en 2014 casi había multiplicado por cinco esta cantidad alcanzando la cifra de 10.500 millones<sup>33</sup>, una tendencia que hoy en día sigue al alza, especialmente en lo concerniente a la dotación de recursos para el empleo de operaciones especiales en el ámbito marítimo y litoral<sup>34</sup> (que es donde se concentra el 70% de la población mundial), y donde esta se prevé que más crezca.

## Conclusiones

A modo de conclusión parcial, la inteligencia en general, como hemos visto, es una función (cognitiva) que depende en su mayor parte de la labor humana (las “máquinas” no pueden, por el momento, analizar o interpretar); además la inteligencia tiene singularmente una versión “holística” (aunque en el caso que planteamos referida a un ámbito en concreto: el industrial de defensa). En ese sentido la inteligencia económica en concreto consiste en transformar información desagregada y dispersa en inteligencia en este sector específico, siendo necesario considerar de manera general:

---

<sup>32</sup> RODRÍGUEZ R. y JORDÁN J. (2015), “La importancia creciente de las fuerzas de operaciones especiales en EEUU y su influencia en los países de la OTAN”, *Revista UNISCI / UNISCI Journal*, N° 38 (Mayo / May 2015).

<sup>33</sup> FEICKERT, Andrew: US Special Operations Forces (SOF): Background and issues for Congress. CRS Report for Congress, (28 de abril de 2015), p.8.

<sup>34</sup> Concepto de Operaciones Navales del AJEMA (COPNAV). Armada Española 2015. Según se determina en este documento. Nota: La Fuerza de Guerra Naval Especial (FGNE) es la contribución específica de la Armada a las Operaciones Especiales, en este ámbito, incluidas las desarrolladas en el ámbito conjunto y combinado.

- (1) Conceptualización de inteligencia económica e industria de defensa como protagonistas de una política pública, sostenida y con una clara orientación al largo plazo. Son estas unas funciones más amplias o generales que requieren de esfuerzos en múltiples ámbitos y que “dependen” del análisis exhaustivo de múltiples factores interrelacionados.
- (2) Necesidad del establecimiento de unos órgano/s públicos de dinamización y de concertación (inteligencia económica) – idealmente alejado de intenciones de dirigismo de las empresas– y al servicio, precisamente, de las empresas, por considerarlas vectores de posicionamiento de la industria nacional.
- (3) La búsqueda de mercados para los productos de defensa será otro de los aspectos en los que incidirá esta disciplina. Para ello será necesario el apoyo a la adopción por parte de las empresas de modelos compuestos por doctrinas, métodos y prácticas de las diversas dimensiones y ámbitos de la inteligencia económica.
- (4) Vertebración de un modelo de inteligencia económica sectorial en el ámbito de defensa en base a los postulados anteriores, la capacidad de producción de conocimiento de diferentes “regiones” y el aprovechamiento de la sinergia en beneficio de todo el país y sus ciudadanos. Hay que incidir inicialmente en la necesidad de ahondar en la especialización en materia de inteligencia –condición *sine qua non* para garantizar la eficacia –, lo cual afecta directamente al ámbito industrial de defensa.

i

Vicente Gonzalvo Navarro\*  
TCOL.IM.DEM

---

**\*NOTA:** Las ideas contenidas en los **Documentos de Opinión** son de responsabilidad de sus autores, sin que reflejen, necesariamente, el pensamiento del IEEE o del Ministerio de Defensa.