

Foro ICEX

Tecnología para la Defensa, un mercado en transformación

Las oportunidades en el sector pasan por la calidad, la innovación, los servicios de mantenimiento, la súper especialización tecnológica y la creación de marcas fuertes que se asocien al liderazgo en una determinada tecnología

La inestabilidad internacional ha lanzado a los países a reforzar su capacidad de defenderse y también de asegurarse el acceso a nuevas tecnologías asociadas a la Defensa. Los mayores costes de los sistemas parecen exigir cada vez más integración internacional, mientras que la creciente desconfianza reduce el conjunto de países con los que es asumible colaborar. ¿Tendremos más conglomerados o más soluciones de nicho? ¿Cómo han cambiado los mercados de la defensa y la manera de aproximarnos a ellos?

Raúl Gregori Cano, *project manager* de I+D en Escribano Mechanical & Engineering, José Jimenez Rincón, *key account manager* y *cibersecurity engineer*, Grupo Oesía, Juan Antonio Clemente Fernández, responsable de transformación de ingeniería de Navantia y Rocío Chico, consejera económica y comercial en Varsovia, dialogaron sobre la situación y perspectivas del mercado de la tecnología para la defensa en el marco del Foro ICEX 2024. La moderación del taller estuvo a cargo de Leonardo Rodríguez, consejero económico y comercial en Riad.



Raúl Gregori Cano, *project manager* de I+D en Escribano Mechanical & Engineering, José Jimenez Rincón, *key account manager* y *cibersecurity engineer*, Grupo Oesía, Juan Antonio Clemente Fernández, responsable de transformación de ingeniería de Navantia, Rocío Chico, consejera económica y comercial en Varsovia y Leonardo Rodríguez, consejero económico y comercial en Riad.



Desde los primeros dispositivos calculadores electrónicos Colossus, usados durante la Segunda Guerra Mundial para descifrar comunicaciones alemanas, hasta el presente, el gasto en defensa ha estado impulsado por cuatro clases de motivos principales: seguridad; nacionalismo; economía, empleo y conocimiento; e I+D. En los últimos años ha surgido en Europa la necesidad de fortalecer una posición común en el sector de defensa, ganando cierta independencia frente al histórico protagonismo de EE. UU., y garantizando la seguridad al mismo tiempo que se genera un efecto disuasorio, como en el caso de Polonia o los países bálticos en la actualidad. Tras el conocido como “dividendo de la paz”, el enfrentamiento entre Rusia y Ucrania no ha hecho más que revertir una tendencia europea que venía dirigida al ahorro en defensa. Hoy en día, en Europa en el área de la defensa **se une la necesidad con el deseo de generación de capacidades**, como por ejemplo ha ocurrido en España con la fabricación de un submarino propio, de la empresa pública Navantia.

Europa se encamina hacia una posición común y un refuerzo de la inversión en defensa con voluntad, pero es todavía un reto el saber cómo se va a llevar a cabo el giro y cómo se van a implementar las inversiones. Hay áreas y actividades en las que es muy difícil suplir el liderazgo de Estados Unidos; de ahí que algunos países estén reforzando sus acuerdos bilaterales con EE. UU. al mismo tiempo que abogan por un refuerzo de la política común de defensa.

Este sector, altamente tecnológico y fuertemente relacionado con el Estado, se encuentra en este momento con un entorno de gran **innovación**, donde se volverán protagonistas aquellos que logren explotar el carácter multifacético de una industria que tiene la peculiaridad de utilizaciones de doble uso, como ocurre con la vigilancia espacial, el control de eventos multitudinarios, la detección de delitos medioambientales, las comunicaciones cifradas, la ciberseguridad, las tecnologías biométricas, la nanotecnología, etc. Hoy en día, la innovación es más abierta que nunca, quedando obsoletas las ideas de autarquía tecnológica y desarrollo exclusivamente militar, abriéndose la puerta al intercambio de avances provenientes del mundo civil y militar, y a la integración del progreso tecnológico general en las empresas de este sector, incluyendo todos los avances en áreas como las comunicaciones o la IA.

Un tema destacado es el *trade-off* que existe entre la disponibilidad inmediata de tecnología extranjera y la consiguiente dependencia creciente que puede producirse en terceros países al hacer uso de ella.

Algunas de las cuestiones que generaron mayor interés entre las empresas españolas asistentes al taller fueron las siguientes:

- ¿Qué pasos se han de seguir para convertirse en proveedores de estas empresas? Los portales de empresa, las licitaciones y los eventos B2B se erigen como principales vías de colaboración con las empresas del sector.
- Con un gobierno polaco más proeuropeo, ¿hay margen para aumentar el peso de las empresas de la UE en sus adjudicaciones? Existe margen siempre y cuando se cumpla con tres de las prioridades del gobierno: transferencia de tecnología, disponibilidad urgente de equipos, efectivos y tecnología, y financiación. Estas han sido las claves del éxito de proveedores como Corea del Sur.
- ¿Qué déficit de talento tienen las empresas y qué perfiles buscan? Existe un déficit generalizado extensible a casi toda la industria, destacando la necesidad de perfiles específicos y especializados (operadores, ingenieros, expertos en digitalización, en ciberseguridad, en IA...). Además de existir un claro nicho de oportunidades de empleo dentro del sector, la defensa se enfrenta también al reto de retener profesionales que hacen trasvase al sector civil pasado un tiempo. La administración pública debe ser sensible a esta carencia y ofrecer su apoyo al sector a través de la formación y capacitación de profesionales.

Las **oportunidades** para las empresas españolas en el sector de la defensa pasan por la **calidad, la innovación y los servicios, esencialmente servicios de mantenimiento**, por la súper especialización tecnológica y por la **creación de marcas fuertes que se asocien al liderazgo en una determinada tecnología**, como apunta la empresa española Escribano Mechanical & Engineering. La experiencia de Navantia en Australia o Arabia Saudí confirma la oportunidad que suponen los servicios, que pueden llegar a suponer dos tercios del coste de vida de un activo militar. Tanto la Administración General como la Secretaría de Estado de Comercio (SEC) serán de gran apoyo con el fomento y la difusión de oportunidades internacionales. En el ámbito de la defensa son también vitales las acciones de promoción de la investigación tecnológica en general, y de impulso de las *startups*, las aceleradoras, o el *venture capital*.



Son diversos los **retos** tecnológicos a que se enfrenta este sector. Si bien la industria cuenta con nuevos participantes, capaces de aportar avances relevantes, habrá de aprender a identificarlos, potenciarlos e integrarlos en las cadenas de valor. Por otro lado, se prevé que adquiera aún más relevancia el reto del déficit de talento.

En el futuro, es previsible que el sector defensa esté más vinculado a la política industrial de cada país. Cuanto más globalizada y abierta sea la tecnología, más oportunidades surgirán para que empresas ajenas al sector defensa se unan a las cadenas globales e incrementen su oferta de equipos y sistemas. Un papel crucial en el sector lo va a tener la ciberseguridad, que fluirá entre los ámbitos civil y de defensa.

icex

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para más información [siga el enlace al vídeo](#)

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

INFORMACIÓN LEGAL: Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex

AUTOR

Santiago Rubio Fernández

Fecha del evento FORO ICEX 2024: 11/07/2024

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224240553

www.icex.es



FORO ICEX
Talleres



icex España
Exportación
e Inversiones