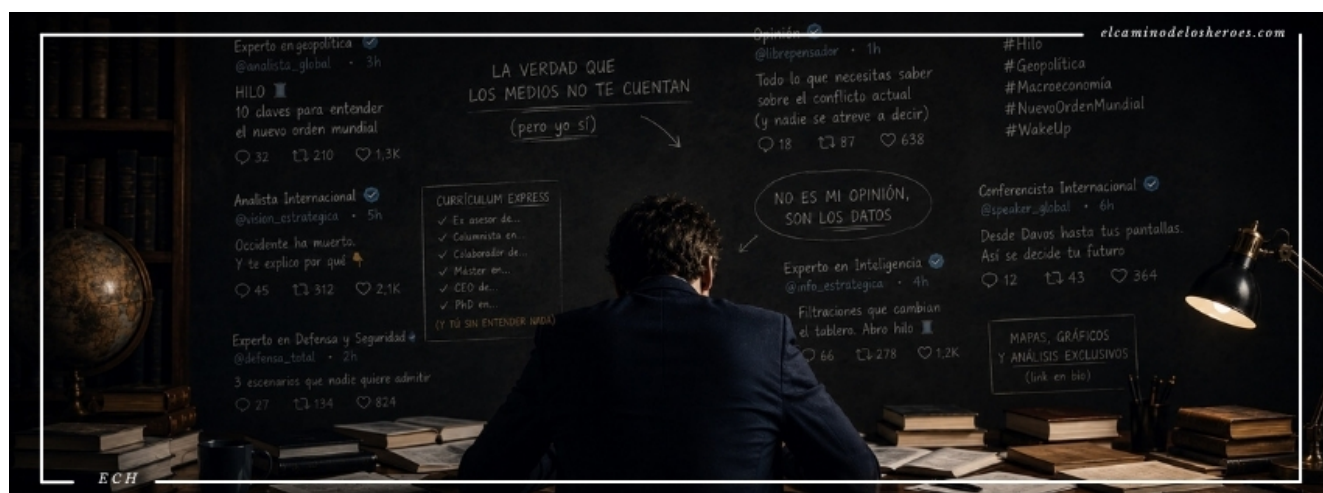


EXPERTOS INSTANTÁNEOS

Una visión crítica del oportunismo y el auge de los expertos en Defensa.



Hubo un tiempo en que hablar de Defensa en determinados entornos sociales, académicos o empresariales suponía poco menos que instalarse voluntariamente en un espacio marginal. La Cultura de Defensa era observada con distancia, cuando no con abierta incomodidad, incluso dentro de ámbitos que teóricamente deberían haber contribuido a fortalecerla. Durante años, el interés por los asuntos militares quedó reducido a pequeños círculos especializados mientras la conversación pública prefería refugiarse en conceptos más presentables, con mayor impacto visual y poder de atracción. La geopolítica, los conflictos híbridos, las amenazas asimétricas o la competición estratégica entre potencias sí resultaban atractivos porque permitían proyectar una imagen intelectual sofisticada sin necesidad de entrar verdaderamente en la complejidad institucional, industrial y cultural de la Defensa.

El «ruido» de muchos de los recién llegados al ecosistema de Defensa ha terminado eclipsando a quienes llevaban años trabajando silenciosamente en esta materia, cuando la Defensa aún no era rentable ni reputacional ni económicamente. Entonces no existían fondos europeos, programas multimillonarios ni ecosistemas financieros ansiosos por descubrir las virtudes estratégicas de la industria militar. La Defensa interesaba poco porque exigía conocimiento y compromiso antes que visibilidad. Ahora interesa demasiado. Y precisamente ahí comienza el problema.

La Defensa está de moda. Se ha convertido, casi de forma repentina, en una especie de fenómeno *pop* estratégico donde todo parece girar alrededor del rearme, los aumentos presupuestarios, los nuevos planes industriales, las capacidades críticas, la autonomía estratégica europea o las tecnologías duales. Nuevas direcciones generales, nuevos organismos, nuevos fondos y nuevas oportunidades económicas han generado la sensación de que existe un enorme espacio por ocupar dentro del ecosistema. Y allí donde aparece un vacío de legitimidad, aparece también una generación espontánea dispuesta a llenarlo. De repente, sectores que durante años habían mantenido una prudente distancia con todo lo relacionado con la industria militar han comenzado a competir por ocupar posiciones de relevancia. La banca, históricamente incómoda con cualquier actividad vinculada a Defensa por considerarla una rémora reputacional, descubrió súbitamente las bondades de la resiliencia estratégica y las tecnologías duales. Los fondos de inversión comenzaron a hablar con absoluta naturalidad de autonomía europea, capacidades críticas y cadenas de suministro soberanas. Las universidades multiplicaron másteres y programas especializados. Surgieron nuevas consultoras, plataformas de análisis y espacios de opinión donde cualquiera con cierta capacidad retórica y un puñado de términos técnico-militares parecía legitimado para autoproclamarse experto. Y así, en apenas unos años, la Defensa pasó de ser un ámbito incómodo y poco atractivo a convertirse en una nueva frontera aspiracional donde proliferan perfiles cuya experiencia real en el sector resulta, en ocasiones, notablemente inferior a la contundencia con la que emiten sus análisis.

Todo ello ha terminado generando una peligrosa confusión entre visibilidad y conocimiento, entre exposición y experiencia, en definitiva entre estética y comprensión real del sector. El éxito parece residir ahora en la capacidad de proyectar públicamente la etiqueta «Defensa», como si bastara con adoptar determinada terminología, participar en ciertos foros o acumular credenciales para adquirir automáticamente legitimidad estratégica. John Keegan tituló una de sus obras *La máscara del mando*. Y quizá esa idea resulte hoy más vigente que nunca. Porque en demasiadas ocasiones lo que encontramos es precisamente eso: una máscara. Una apariencia de profundidad construida sobre lenguaje técnico, exposición pública y validación mutua dentro de determinados círculos. Pero detrás de esa estética rara vez existe un verdadero esfuerzo por comprender la complejidad del ecosistema, por analizar prospectivamente a qué escenario geopolítico nos enfrentamos, qué amenazas emergerán en las próximas décadas o cómo deberían prepararse realmente las estructuras de defensa nacionales para responder a ellas. El problema es que la discusión estratégica ha terminado desplazándose desde la reflexión de largo plazo hacia la necesidad inmediata de absorber presupuestos, ocupar espacios y participar en el nuevo reparto de oportunidades: hoy hay dinero, mañana no sabemos, por eso hay que gastarlo hoy.

Hoy basta con dominar un pequeño repertorio de terminología pseudo-técnica para proyectar una imagen de especialización estratégica. «Capacidades multidominio», «disuasión integrada», «vectores de aproximación», «arquitecturas interoperables», «sistemas C4ISR», «entornos contestados», «resiliencia operacional», «deep-tech dual use», «conciencia situacional», «efectos cinéticos y no cinéticos», «superioridad cognitiva» o «ecosistemas de innovación estratégica» aparecen constantemente encadenados en artículos, ponencias y mesas redondas con una naturalidad casi litúrgica. Y no deja de resultar llamativo cómo, en ocasiones, cuanto más compleja parece la terminología utilizada, más superficial termina siendo el análisis real que la sostiene. No hay que hablar complicado. No consiste en reproducir conceptos doctrinales aprendidos aceleradamente ni en

importar terminología OTAN para construir una apariencia de profundidad intelectual. La Defensa exige comprender relaciones de poder, inercias institucionales, vulnerabilidades políticas, dinámicas industriales y tiempos estratégicos extraordinariamente complejos. Exige entender por qué determinados programas sobreviven durante décadas pese a sus limitaciones técnicas aparentes, por qué algunas decisiones responden más a equilibrios diplomáticos que a prestaciones operativas y por qué determinados actores mantienen posiciones de influencia silenciosa sin necesidad de una exposición pública permanente. Pero esa complejidad resulta mucho menos atractiva que la simplificación inmediata y el lenguaje hipertecnificado convertido en estética intelectual.

El problema no es la llegada de nuevos actores al ecosistema de Defensa. De hecho, la incorporación de nuevas empresas, nuevas capacidades tecnológicas y nuevos perfiles podría resultar enormemente positiva para revitalizar un sector que necesita innovación, adaptación y pensamiento estratégico a largo plazo. El verdadero problema aparece cuando muchos de esos actores desembarcan en Defensa sin la más mínima voluntad de comprender el entorno en el que pretenden operar. Existe una cierta actitud de «nuevo rico» particularmente visible en determinados ámbitos empresariales, académicos y mediáticos: la sensación de que basta con disponer de capital, una tecnología aparentemente disruptiva, cierta visibilidad pública o un buen relato corporativo para adquirir legitimidad automática dentro del sector. Como si la Defensa fuese simplemente un nuevo mercado en expansión al que acceder rápidamente antes de que pase la oportunidad. Y precisamente ahí comienza uno de los grandes errores contemporáneos.

Este sector no funciona como una aceleradora tecnológica ni como un ecosistema financiero convencional. Es, más bien, cocina a «fuego lento». No responde a las dinámicas habituales del mercado privado, donde la agresividad comercial, la exposición pública constante y el posicionamiento rápido suelen interpretarse como señales de fortaleza. La Defensa posee códigos propios, ritmos propios y formas de interacción profundamente institucionalizadas que requieren tiempo, comprensión y una enorme capacidad de adaptación. Tiene una liturgia que muchos consideran irrelevante hasta que descubren que ignorarla les cierra más puertas de las que imaginaban. Tiene jerarquías funcionales que no siempre coinciden con las jerarquías aparentes, interlocutores que deben abordarse en determinados momentos y dinámicas de confianza que requieren años para consolidarse. Y, sin embargo, demasiados nuevos actores aterrizan en este ecosistema convencidos de que pueden operar en él sin una pedagogía previa, sin entender sus inercias, sin comprender sus tiempos y sin asumir que la credibilidad en Defensa rara vez se construye de manera inmediata. La consecuencia suele ser casi siempre la misma: frustración.

No se trata de vender lavadoras. No es un mercado donde las decisiones se adopten exclusivamente porque algo sea técnicamente mejor que otra cosa. Y sorprende observar la ligereza con la que determinados analistas y opinadores emiten juicios categóricos sobre sistemas de armas, programas estratégicos o decisiones industriales sin haber interactuado jamás con las múltiples capas de interrelación política, diplomática, industrial y estratégica que condicionan realmente la toma de decisiones en este ámbito. Se habla constantemente de qué plataforma es superior, qué sistema debería comprarse o qué solución resulta más eficiente, como si la Defensa pudiera reducirse a una simple comparación técnica aislada de todo contexto político. Y la realidad es bastante más compleja. Conviene recuperar aquí conceptos como el «Interés Relativo» desarrollado por Andrew Mack o la idea de «vulnerabilidad política» asociada a las relaciones estratégicas entre Estados. Porque en

Defensa la racionalidad puramente técnica rara vez opera de manera aislada. ¿Qué ocurre si adquirir un sistema aparentemente menos avanzado permite reforzar una alianza estratégica clave, consolidar una relación bilateral esencial o facilitar acceso a espacios de decisión internacional especialmente relevantes? ¿Qué sucede si la opción técnicamente menos perfecta permite mejorar el posicionamiento geopolítico de un país o reducir determinadas vulnerabilidades estratégicas futuras? ¿Es mejor entonces haber elegido el sistema técnicamente superior o haber asegurado una ventaja estratégica de largo plazo para el Estado? La realidad estratégica no es lineal y precisamente esa complejidad es la que desaparece en demasiados análisis contemporáneos contruidos desde la distancia, la simplificación y la necesidad permanente de emitir una opinión inmediata.

En paralelo, el ecosistema de los llamados «analistas» ha terminado convirtiéndose, en muchos casos, en una especie de economía de la apariencia intelectual donde importa más proyectar especialización que acumular experiencia real. Vivimos rodeados de perfiles que comentan diariamente asuntos estratégicos con una seguridad casi absoluta pese a haber descubierto el sector hace apenas unos años. Se crean plataformas, comunidades y círculos de validación mutua donde todos parecen reconocerse como expertos entre sí mientras la experiencia práctica real continúa siendo extraordinariamente limitada. La estética del conocimiento ha terminado desplazando al conocimiento mismo. Basta con dominar determinada terminología OTAN, enlazar informes internacionales, participar en determinados eventos y mantener una presencia constante en redes sociales para construir una identidad pública aparentemente especializada. Pero cuando uno rasca mínimamente bajo esa superficie descubre, en demasiadas ocasiones, que no existe una comprensión profunda del ecosistema industrial, institucional y estratégico de la Defensa. Falta experiencia y conocimiento real. Y quizá lo más preocupante es que la soberbia con la que muchos defienden determinadas posiciones suele ser inversamente proporcional a la profundidad real de su experiencia.

La consecuencia de todo ello ha sido la sobresaturación de un ecosistema donde muchas veces importa más parecer estratégico que serlo realmente. Se multiplican perfiles cuya actividad principal consiste en comentar diariamente asuntos militares en sus redes sociales, enlazar informes internacionales, participar en circuitos cerrados de validación mutua y proyectar una identidad digital especializada construida sobre terminología, exposición y presencia constante. La frontera entre analista, divulgador, opinador y simple generador de contenido se ha vuelto cada vez más difusa. Y quizá ese sea uno de los rasgos más característicos del momento actual: la Defensa ha dejado de ser únicamente un ámbito de conocimiento para convertirse también en una estética profesional. La lógica de determinados espacios emergentes consiste precisamente en eso: crear sensación de pertenencia, proyectar legitimidad colectiva y acelerar artificialmente la condición de experto mediante visibilidad, acreditaciones cruzadas y exposición constante. Pero la Defensa no puede comprenderse únicamente desde dinámicas de autopromoción intelectual o desde ecosistemas donde la validación se produce entre perfiles que comparten recorridos similares, escasa experiencia acumulada y una misma necesidad de reconocimiento rápido dentro del sector.

El mundo académico tampoco ha permanecido ajeno a este fenómeno. Las universidades han descubierto en la Defensa una nueva oportunidad de mercado formativo y han comenzado a multiplicar másteres, programas ejecutivos y titulaciones híbridas donde seguridad, inteligencia, relaciones internacionales y geopolítica aparecen empaquetadas como itinerarios rápidos hacia la especialización estratégica. Y empieza a percibirse una sensación bastante familiar para quienes

observaron hace años la inflación de legitimidades asociadas al fenómeno MBA. Durante décadas pareció que ningún directivo podía existir sin esas siglas y que bastaba con acumular determinada formación empresarial para adquirir automáticamente capacidad real de liderazgo. Henry Mintzberg cuestionó brillantemente esa lógica en su obra: *Directivos, no MBAs*, donde advertía sobre la peligrosa confusión entre aprender a hablar sobre gestión y saber realmente dirigir organizaciones complejas. La Defensa parece estar recorriendo hoy un camino muy parecido. Ahora el itinerario legitimador parece igualmente previsible: grado en Relaciones Internacionales, máster en Seguridad, posgrado en Inteligencia, curso ejecutivo de Geopolítica, membresía en alguna asociación estratégica y presencia constante en foros y eventos sectoriales. Y con ello, aparentemente, ya existiría legitimidad suficiente para analizar doctrinas militares, capacidades operativas, programas industriales o políticas de Defensa complejas. Pero la experiencia real dentro del ecosistema continúa siendo insustituible. Porque si no existe interacción prolongada con las dinámicas institucionales del sector, comprensión de sus inercias, contacto directo con sus procesos y conocimiento acumulado de sus códigos internos, probablemente no se está entendiendo verdaderamente la Defensa.

A ello se añade además otra cuestión especialmente delicada y que rara vez se expone abiertamente. En España sigue existiendo una tendencia casi automática a asumir que haber vestido uniforme convierte, por extensión, a alguien en experto integral en Defensa, industria, estrategia empresarial y asesoramiento civil. Y no necesariamente es así. Del mismo modo que un extraordinario cirujano no tiene por qué saber gestionar un hospital o dirigir una compañía farmacéutica, un militar —incluso con una carrera brillante— no necesariamente comprende las dinámicas industriales, comerciales, financieras o institucionales del ecosistema civil de Defensa. La experiencia operativa y el conocimiento militar poseen un valor enorme y difícilmente sustituible, pero trasladarlos automáticamente al ámbito empresarial o al asesoramiento estratégico sin adaptación previa puede generar distorsiones importantes. Porque la Defensa, entendida especialmente desde el ecosistema industrial y estratégico, funciona bajo lógicas mucho más complejas que la mera experiencia acumulada dentro de la estructura militar. Sin embargo, muy pocos se atreven a señalarlo. Existe todavía una cierta reverencia automática que inhibe cualquier análisis crítico y que en ocasiones acaba confundiendo la autoridad jerárquica de una carrera militar pasada con una capacidad estratégica presente en el sector empresarial civil y privado. Y no son necesariamente la misma cosa.

Precisamente por todo ello, la Cultura de Defensa es hoy más necesaria que nunca, aunque no en el sentido superficial y repetitivo con el que demasiadas veces se utiliza el término. No se trata de multiplicar desayunos corporativos, eventos institucionales o espacios donde desfilan los mismos perfiles reproduciendo discursos previsibles ante auditorios que, en muchas ocasiones, únicamente buscan networking, posicionamiento o validación mutua. La verdadera Cultura de Defensa debería construirse en entornos reales, donde se enseñe cómo funciona verdaderamente este ecosistema, cómo se articulan sus relaciones de poder, cuáles son sus códigos, sus tiempos, sus inercias y sus formas de interacción. Lugares donde se explique que la Defensa no es un sector convencional, que aquí la confianza pesa más que la exposición pública y que la credibilidad no se adquiere acumulando terminología estratégica, presencia en redes sociales o acreditaciones académicas aceleradas.

El gran problema de buena parte de los nuevos perfiles que hoy desembarcan en Defensa no es la falta de talento ni de capacidad intelectual. El problema es algo mucho más profundo: la sustitución progresiva del conocimiento por su apariencia. Se ha extendido la idea de que la

legitimidad estratégica puede construirse a golpe de publicaciones diarias en redes sociales, de hilos interminables sobre geopolítica o de la utilización constante de terminología técnico-militar como forma de pavoneo intelectual. Como si encadenar tecnicismos equivaliera automáticamente a comprender la Defensa. Y quizá ahí resida el verdadero sentido de estos «expertos instantáneos»: perfiles contruidos sobre la necesidad permanente de proyectar especialización antes incluso de haber desarrollado experiencia real. Una visión crítica del oportunismo y del auge de los expertos en Defensa no debería dirigirse únicamente contra quienes intentan entrar en el sector, sino contra una dinámica mucho más profunda y peligrosa: la banalización del conocimiento estratégico y la progresiva transformación de la Defensa en una estética de validación pública donde demasiadas veces importa más parecer experto que serlo realmente.