INTELIGENIA

STRATIA DEFTECH

DOSSIER INFORMATIVO

Consultoría e inteligencia estratégica para
entrar, posicionarse y crecer en la Industria de Defensa

De tecnología civil a capacidad defendible.

STRATIA DEFTECH estructura el camino desde el diagnóstico del potencial dual hasta la estrategia de entrada, el posicionamiento y la captura de oportunidades.

01	02	03	04	05
Diagnóstico	Traducción	Estrategia	Posicionamiento	Oportunidades

Diseñado para empresas tecnológicas, pymes y startups

con tecnologías civiles o de uso dual que necesitan convertir potencial técnico en una propuesta de valor, una hoja de ruta y una posición real en Defensa.

www.inteligenia.info
info@inteligenia.info

© 2026 Inteligenia Soluciones S.L. · Todos los derechos reservados

01 · PROPUESTA DE VALOR

Qué es STRATIA DEFTECH

Inteligencia aplicada para convertir tecnología civil o dual en una propuesta de valor comprensible, defendible y accionable en el ecosistema de Defensa.

Entrar en Defensa exige mucho más que encontrar una oportunidad comercial. Requiere comprender un ecosistema con reglas propias, traducir la tecnología al lenguaje de capacidades y construir una secuencia de decisiones coherentes.

STRATIA DEFTECH combina consultoría e inteligencia estratégica para reducir incertidumbre, priorizar esfuerzos y sostener el posicionamiento de la empresa a lo largo del tiempo.

Nuestra función

Preparar a la empresa para que tenga razones sólidas para entrar en Defensa: una propuesta clara, una vía de acceso viable y la inteligencia necesaria para actuar.

Qué hace diferente este mercado

Ecosistema complejo

Organismos de Defensa, Fuerzas Armadas, grandes contratistas, integradores y programas nacionales, europeos y OTAN conviven con ciclos de decisión largos.

Marco regulatorio exigente

El control de doble uso, la contratación pública, las habilitaciones, los requisitos de calidad y las certificaciones condicionan el acceso.

Información dispersa

Licitaciones, programas, consorcios, actores y ventanas de oportunidad requieren vigilancia, análisis y priorización continuos.

Riesgos específicos

La protección de tecnología, conocimiento e información sensible exige incorporar contrainteligencia y ciberinteligencia a la estrategia.

Nuestra respuesta: inteligencia aplicada a la decisión empresarial en cada fase de la entrada al mercado.

© 2026 Inteligenia Soluciones S.L. · Todos los derechos reservados

02 · PERFIL DE EMPRESA

¿A quién va dirigido?

Para organizaciones con capacidad tecnológica real y ambición de construir una posición sostenible en Defensa.

Empresas objetivo

- Empresas tecnológicas españolas.
- Pymes, startups y compañías con productos o tecnologías de uso dual.
- Organizaciones que quieren entrar, posicionarse o crecer en Defensa.
- Empresas con soluciones civiles maduras que necesitan identificar aplicaciones y vías de acceso al mercado.

Ámbitos con potencial dual

- Ciberseguridad e inteligencia digital
- IA, analítica y datos sintéticos
- Drones, sensores y sistemas autónomos
- Comunicaciones, streaming y conectividad
- XR/VR/AR, simulación y gemelos digitales
- Logística, materiales avanzados y energía
- Sanidad operativa y tecnología médica
- Plataformas digitales y sistemas de apoyo

Cuándo aporta más valor

01

Existe una tecnología o producto civil con resultados y madurez suficientes para ser recontextualizado.

02

La empresa necesita decidir qué capacidades de Defensa puede cubrir y con qué propuesta de valor.

03

La dirección quiere una hoja de ruta realista para acceder al ecosistema, priorizar interlocutores y activar oportunidades.

© 2026 Inteligenia Soluciones S.L. · Todos los derechos reservados

03 · METODOLOGÍA

El método STRATIA DEFTECH

Cinco etapas conectadas para pasar del potencial tecnológico a una posición competitiva y sostenible en Defensa.

01	**Diagnóstico DEFTECH**	Evaluamos encaje, madurez, riesgos, barreras de entrada y potencial dual. **Resultado: Decidir si existen razones sólidas para entrar.**
02	**Traducción tecnológica**	Convertimos la solución civil en capacidad de Defensa: misión, usuario, efecto, integración y requisitos. **Resultado: Construir una propuesta de valor inteligible para el sector.**
03	**Estrategia de entrada**	Definimos la vía de acceso más viable, la hoja de ruta y las prioridades. **Resultado: Convertir el potencial en una secuencia de decisiones.**
04	**Posicionamiento**	Identificamos actores, decisores, socios, integradores y ecosistemas clave. **Resultado: Preparar la narrativa y el plan de relación.**
05	**Captura de oportunidades**	Activamos vigilancia y análisis para detectar, filtrar y preparar oportunidades concretas. **Resultado: Concentrar recursos donde existe mejor encaje.**

El objetivo no es "estar en Defensa", sino construir una razón competitiva para estar en Defensa.

© 2026 Inteligenia Soluciones S.L. · Todos los derechos reservados

04 · FASE DE DEFINICIÓN

01 Diagnóstico DEFTECH + 02 Traducción tecnológica

Las dos primeras etapas responden a dos preguntas: ¿tiene sentido entrar? y, si lo tiene, ¿qué capacidad de Defensa representa realmente nuestra tecnología?

01 Diagnóstico DEFTECH

Analizamos empresa, tecnología y mercado para establecer una base objetiva de decisión.

- Encaje con necesidades y capacidades prioritarias.
- Madurez técnica, demostrabilidad y escalabilidad.
- Potencial dual y clasificación orientativa a efectos de doble uso.
- Barreras de entrada: contratación, calidad, seguridad, homologaciones y certificaciones.
- Mapa inicial de organismos, integradores, asociaciones y ecosistemas relevantes.
- Riesgos de información, exposición digital y protección del conocimiento.

Entregables habituales: informe de situación, evaluación de potencial dual, mapa de actores y hoja de ruta inicial.

02 Traducción tecnológica

Reformulamos la solución civil en términos de empleo, misión, usuario y efecto operativo.

- Identificación de casos de uso de Defensa realistas.
- Definición del usuario operativo y del problema que se resuelve.
- Traducción de funcionalidades a capacidades y efectos.
- Necesidades de adaptación, integración, interoperabilidad y despliegue.
- Propuesta de valor dual frente a alternativas.
- Requisitos técnicos, regulatorios y de seguridad que deben incorporarse a la hoja de ruta.

Principio de trabajo: cuando la tecnología base ya está validada, buscamos recontextualizarla para Defensa antes que reinventarla.

© 2026 Inteligenia Soluciones S.L. · Todos los derechos reservados

05 · FASE DE ACTIVACIÓN

Estrategia, posicionamiento y oportunidades

Del “qué podemos aportar” al “cómo accedemos, con quién nos posicionamos y qué oportunidades perseguimos”.

03
Estrategia de entrada

Diseñamos la vía de acceso más viable según madurez, sector y ambición.

- Ruta directa, vía integrador/prime o consorcio.
- Programas nacionales y europeos.
- Hoja de ruta de certificaciones y alianzas.
- Plan de posicionamiento y prioridades.

04
Posicionamiento

Convertimos el mapa del ecosistema en una agenda de relaciones y mensajes.

- Actores y decisores prioritarios.
- Socios tecnológicos e industriales.
- Preparación de reuniones y ferias.
- Dosieres de situación y narrativa de valor.

05
Captura de oportunidades

Activamos inteligencia continua para detectar, filtrar y preparar oportunidades concretas.

- Vigilancia de licitaciones y programas.
- Alertas y análisis tácticos.
- Priorización por encaje y probabilidad.
- Apoyo a programas, consorcios y proyectos.

Vías de acceso que evaluamos

Cliente institucional / piloto	Prime o integrador	Consorcio / UTE	Programa nacional o UE	Ecosistema, clúster y foro sectorial

© 2026 Inteligenia Soluciones S.L. · Todos los derechos reservados

Ejemplos de traducción tecnológica

Partimos de la capacidad civil existente y exploramos aplicaciones de Defensa plausibles. Los siguientes ejemplos son orientativos y no presuponen una vía de contratación concreta.

Capacidad tecnológica de origen	Aplicación potencial en Defensa
Simulación inmersiva, VR/AR y formación adaptativa	Entrenamiento operativo, sanitario o técnico; escenarios dinámicos; instrucción multiusuario y evaluación del rendimiento.
Streaming de baja latencia y experiencias multisede	Entrenamiento distribuido, briefings remotos, colaboración entre sedes y experiencias inmersivas sincronizadas.
Gemelos digitales y entornos 3D interactivos	Planificación, ensayo de operaciones, visualización de infraestructuras y apoyo a mando y control.
IA generativa, modelado y contenido sintético	Generación de escenarios y datos sintéticos para entrenar algoritmos de vigilancia, sensores o sistemas autónomos.
Realidad aumentada y superposición contextual	Apoyo a instrucción técnica, mantenimiento, procedimientos y visualización contextual en entornos complejos.
Tecnología médica y plataformas digitales de salud	Sanidad operativa, formación sanitaria, rehabilitación, apoyo psicológico y seguimiento en entornos militares.

Criterios para valorar una traducción

- Necesidad real y usuario identificable.
- Grado de adaptación frente a desarrollo desde cero.
- Ruta de validación, certificación y contratación compatible con la solución.
- Ventaja operativa o económica demostrable.
- Interoperabilidad, seguridad, soberanía del dato y despliegue.

© 2026 Inteligenia Soluciones S.L. · Todos los derechos reservados

07 · ARQUITECTURA DE INTELIGENCIA

Inteligencia en tres niveles

STRATIA DEFTECH combina horizonte estratégico, acción táctica y apoyo operativo para sostener decisiones coherentes a lo largo del tiempo.

ESTRATÉGICO	**Largo plazo**	Anticipamos tendencias de gasto, evolución de capacidades, tecnologías y riesgos. Ayuda a decidir dónde posicionarse y qué apuestas sostener.
TÁCTICO	**Medio plazo**	Convertimos el entorno en inteligencia accionable: programas, licitaciones, actores clave, socios potenciales y ventanas de oportunidad.
OPERATIVO	**Corto plazo**	Preparamos la ejecución: reuniones, ferias, informes de situación, seguimiento de eventos y contexto para decisiones inmediatas.

Capacidades transversales

Inteligencia competitiva Vigilancia de mercado, competidores y socios potenciales.	**Análisis prospectivo** Escenarios de futuro del gasto, programas y tecnologías.	**Informes de situación** Fotografía precisa del contexto para cada decisión.
Contrainteligencia Protección del conocimiento, la tecnología y la información propia.	**Ciberinteligencia** Monitorización de amenazas y exposición digital.	**Servicios personalizados** Soluciones a medida según sector, madurez y objetivo empresarial.

© 2026 Inteligenia Soluciones S.L. · Todos los derechos reservados

08 · ENTREGABLES Y RESULTADOS

Qué recibe su empresa

Entregables orientados a decisión y resultados empresariales: menos incertidumbre, mejor foco y una propuesta de valor más defendible.

Entregables posibles

- Informe de situación del mercado aplicado al sector.
- Evaluación de potencial dual y casos de uso.
- Mapa de actores, decisores, socios e integradores.
- Hoja de ruta de entrada y posicionamiento.
- Plan estratégico y estrategia de alianzas.
- Informes tácticos y alertas de oportunidad.
- Análisis prospectivos y escenarios.
- Dosieres para reuniones, eventos y decisiones clave.
- Informes de contrainteligencia y ciberinteligencia.
- Formación in-company sobre cultura de Defensa, ecosistema y protección de información.

Resultados para la empresa

Identificar aplicaciones reales
Detectar dónde la tecnología aporta valor y dónde no.

Preparar la organización
Entender requisitos, barreras, certificaciones y riesgos antes de comprometer recursos.

Mejorar el posicionamiento
Llegar a actores e integradores con una narrativa de valor adaptada al ecosistema.

Priorizar oportunidades
Separar señales de ruido y concentrar el esfuerzo en ventanas con mejor encaje.

Convertir tecnología en propuesta competitiva
Reformular un producto civil o dual como capacidad útil para Defensa.

Proteger el conocimiento
Incorporar medidas de contrainteligencia y ciberinteligencia al proceso de entrada.

© 2026 Inteligenia Soluciones S.L. · Todos los derechos reservados

09 · PROCESO Y PRINCIPIOS

Cómo trabajamos

Un proceso discreto, legal y orientado a la toma de decisiones, con confidencialidad desde el inicio y alcance adaptado a cada organización.

Proceso de incorporación

01
Reunión inicial
Conocemos la empresa, su tecnología, objetivos, nivel de madurez y dudas principales.

02
Definición de alcance
Delimitamos preguntas de inteligencia, entregables, prioridades y forma de trabajo.

03
Acuerdo y NDA
Establecemos el marco de confidencialidad, gestión de información y condiciones de colaboración.

04
Kick-off
Arrancamos el diagnóstico y la hoja de ruta con interlocutores designados por ambas partes.

Compromisos de Inteligenia

Fuentes y métodos
Uso de fuentes abiertas (OSINT) y métodos legales y éticos en todos los trabajos.

Confidencialidad
NDA desde el inicio y tratamiento prudente de información empresarial sensible.

Conflictos de interés
Gestión sectorial de conflictos de interés para preservar la independencia del servicio.

Orientación regulatoria
La orientación en doble uso y contratación es informativa; el asesoramiento jurídico formal y los trámites se derivan a especialistas y organismos competentes.

© 2026 Inteligenia Soluciones S.L. · Todos los derechos reservados

10 · SIGUIENTE PASO

De la tecnología al posicionamiento

STRATIA DEFTECH prepara a la empresa para que tenga razones sólidas, una propuesta clara y una hoja de ruta accionable para entrar y crecer en Defensa.

Inteligencia para decidir. Estrategia para entrar. Posicionamiento para crecer.

Podemos comenzar con una conversación sobre su tecnología, su grado de madurez y las preguntas que necesita resolver antes de invertir tiempo y recursos en el mercado de Defensa.

Qué podemos analizar en una primera conversación

- Qué aplicaciones de Defensa puede tener su tecnología.
- Qué actores, socios e integradores tienen mayor relevancia.
- Qué información hace falta obtener antes de tomar la siguiente decisión.
- Qué nivel de adaptación, validación o certificación puede requerir.
- Qué vía de entrada parece más viable para su empresa.

INTELIGENIA
www.inteligenia.info
info@inteligenia.info
© 2026 Inteligenia Soluciones S.L. · Todos los derechos reservados