



LA INDUSTRIA DE LA DEFENSA EN ESPAÑA RETOS Y OPORTUNIDADES

Edita:

Fundación del Metal para la Formación, Cualificación y el Empleo

C/. Príncipe de Vergara, 74 - 5ª Planta - 28006 Madrid

Tel: 91 562 55 90 | 91 177 01 31

observatoriometal@fmfce.org

www.fmfce.com

LA INDUSTRIA DE LA DEFENSA EN ESPAÑA RETOS Y OPORTUNIDADES

Observatorio industrial del Sector Metal

Coordina: Federación Estatal de UGT-FICA

Elaborado por: Gabinete Técnico de UGT-FICA

Maqueta: FMF

Edita: FMF

Edición: Mayo 2026

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	7
1.1. Contexto	7
1.2. Objetivos de la investigación	8
2. METODOLOGÍA	9
3. PESO DEL SECTOR EN LA INDUSTRIA	11
3.1. Características generales	11
3.2. Producción e inversiones públicas: una relación de dependencia	11
3.3. Tipología de empresas	12
3.4. Peso del sector en el conjunto del tejido manufacturero	12
4. PERFIL DEL SECTOR: DATOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL	15
4.1. Características generales	15
4.2. Afiliación a la Seguridad Social por CNAE en España	16
4.3. Evolución del empleo en España	17
4.4. Número total de empresas del sector en España	18
4.5. Localización geográfica de las empresas, según Seguridad Social	20
5. COMPARATIVA CON LOS PAÍSES DE NUESTRO ENTORNO	21
5.1. Introducción	21
5.2. El caso europeo	21
5.3. El caso español	23
5.4. La perspectiva global	24
5.5. Las empresas españolas en el mercado mundial	25
6. EMPLEO Y DIMENSIÓN SOCIAL	27
6.1. Introducción	27
6.2. Puestos de trabajo	27
6.3. Vertebración territorial	29
6.4. Igualdad de género	31
6.5. Cualificación y especialización	32
6.6. Condiciones económicas	33
6.7. El caso particular del personal de tropa y marinería: proyecto +45	35
7. BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR	37
7.1. Introducción	37
7.2. Desarrollo de las exportaciones	37
7.3. Material de defensa	37
7.4. Productos y tecnologías de doble uso	41
8. EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA DEL SECTOR	44
8.1. Introducción	44
8.2. La innovación tecnológica de la defensa en relación a otros sectores	45
8.3. Evolución de la inversión en materia de innovación	46
8.4. Posición relativa de la industria y perspectivas a futuro	46

9. CARACTERÍSTICAS Y TITULARIDAD DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR EN ESPAÑA	48
9.1. Introducción	48
9.2. Titularidad de las empresas	49
9.3. Composición accionarial de las empresas tractoras	50
10. EJES DE LA ESTRATEGIA EUROPEA Y ESPAÑOLA DE DEFENSA	52
10.1. Introducción	52
10.2. La Unión Europea y el sector de la defensa	52
10.3. El futuro de la Defensa en Europa: el marco financiero plurianual	54
10.4. Estrategia española de Defensa	55
10.5. Estrategia industrial de defensa (2023)	55
10.6. Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa (2025)	57
10.7. IN+DEF	58
11. ANÁLISIS DE LAS COMPRAS Y ADQUISICIONES DE MATERIAL Y TECNOLOGÍAS POR EL MINISTERIO DE DEFENSA	60
11.1. Relevancia	60
11.2. Ministerio de Defensa y su capacidad de contratación	60
11.3. Principales empresas adjudicatarias	61
11.4. Últimos datos de contratación	62
12. CULTURA DE LA DEFENSA Y PERCEPCIÓN SOCIAL	63
12.1. Valoración general de la Defensa y las Fuerzas Armadas en España	63
12.2. Percepción según ideología política	64
12.3. Variaciones por territorio o región	64
12.4. Actitudes sobre temas específicos de Defensa	64
13. RESUMEN EJECUTIVO	66
13.1. Sobre el peso del sector	66
13.2. Sobre la posición de España dentro del mercado mundial	66
13.3. Sobre el impacto social del sector	66
13.4. Sobre la situación comercial del sector	67
13.5. Sobre la situación tecnológica del sector	67
13.6. Sobre la titularidad de las empresas del sector	67
13.7. Sobre la estrategia española y europea	67
13.8. Sobre la cultura de la defensa	67
14. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS	68
14.1. Gestión Financiera	68
14.2. Gestión Normativa	70
14.3. Gestión Productiva	72
14.4. Gestión Laboral	74
BIBLIOGRAFÍA	76

1. INTRODUCCIÓN

1.1. CONTEXTO

En la actualidad, la base industrial y tecnológica de la defensa está experimentando una etapa de expansión y transformación que está redefiniendo su papel político, económico y social en España y en la Unión Europea.

En primer lugar, la invasión rusa de Ucrania en febrero de 2022 trajo la guerra a las fronteras de la Unión Europea. En octubre de 2023, Israel inicia una guerra desigual y genocida contra Palestina como respuesta a los atentados de Hamas. En la nueva era de Trump, EEUU presiona a los países miembros de la OTAN para aumentar el gasto en defensa para llegar al 5% del PIB. Y más recientemente, Israel ha iniciado una guerra con los países de su entorno, lo que ha desembocado en una guerra con Irán en la que ha entrado EEUU, y que ha provocado una desestabilización de los países de oriente próximo por los ataques de Irán como respuesta a la ofensiva americana.

El resultado de una coyuntura internacional más inestable, con un aumento de los conflictos bélicos y una transformación del orden internacional y las instituciones que lo sostenían, han llevado a cabo un replanteamiento de las políticas de seguridad y defensa en las instituciones. Los consensos alcanzados después de la II Guerra Mundial, así como los equilibrios e instituciones articulados para garantizar un orden mundial basado en reglas han sido deslegitimados y han perdido peso a la hora de establecer mecanismos adecuados para la resolución de conflictos internacionales. Por lo tanto, se puede observar un incremento cuantitativo y cualitativo de las políticas de seguridad y defensa tanto nacionales como internacionales. Como consecuencia de lo anterior, existe una tendencia global en poner el foco en la industria de la defensa y sus capacidades tecnológicas, logísticas, operativas y productivas, de forma que puedan garantizar la cobertura de las necesidades en materia de seguridad y la autonomía estratégica.

De forma paralela, las vulnerabilidades y dependencias encontradas en el tejido productivo en los últimos años han llevado a un renacimiento de las políticas industriales en muchas regiones del mundo. Es el caso de España, que ha pasado de descuidar su sector industrial durante décadas ha encontrar en el sector manufacturero y energético uno de los principales focos de atención económica y productiva. El país se encuentra en proceso de articular una estrategia industrial con el objetivo de potenciar sectores estratégicos, entre los que destaca, sin ninguna duda, el sector de la defensa, y mejorar de manera sustancial el nivel de autonomía estratégica a nivel industrial y tecnológico. Tanto el gobierno central, como los diferentes ministerios implicados y, de forma más descoordinada y heterogénea, las comunidades autónomas, están situando la industria como una de las principales prioridades en el conjunto de sus políticas públicas.

Todos estos factores han llevado al Gobierno de España, a través de los diferentes ministerios implicados, a poner el foco sobre la base industrial y tecnológica de la defensa. El objetivo es claro: ampliar nuestras capacidades en materia de defensa y seguridad de forma que sirva como motor para la reindustrialización del territorio, capilarizándose y desarrollando las distintas cadenas de valor que la puedan nutrir. Para ello, en los tres últimos años se ha puesto en marcha un nuevo ciclo inversor para aumentar la financiación disponible en el sector y una ambiciosa Estrategia Industrial de Defensa para potenciar, dirigir y colaborar en el crecimiento y el desarrollo de los distintos subsectores. Sin embargo, el punto de partida del sector es muy complejo. Salvo algunas excepciones que se irán estudiando, la presencia de la industria de la defensa en el territorio español es limitada. Se trata de una actividad económica que, pese a tener una buena base de empresas tractoras, las limitaciones presupuestarias, económicas y políticas que han sufrido durante décadas han mermado su capacidad, crecimiento y presencia en los mercados internacionales.

Por lo tanto, esta transformación requiere de un estudio y un seguimiento que profundice en el punto de partida de la base industrial y tecnológica de la defensa, estudie su evolución y evalúe su nivel de consolidación.

Es decir, analizar los cambios estructurales que está generando el nuevo contexto productivo e industrial a través del crecimiento de empresas tractoras, la consolidación de numerosas empresas medianas y la aparición de nuevas startup y empresas de otros sectores que merecen ser analizados.

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

El presente estudio pretende, con las dificultades metodológicas encontradas, llevar a cabo un diagnóstico actualizado que permita evaluar la situación de la base industrial y tecnológica de la defensa en nuestro país, identificar sus características principales y valorar en profundidad el impacto económico, social y laboral que genera. El proyecto se centrará en llevar a cabo un estudio del sector, analizando sus cualidades más importantes y haciendo un balance de las fortalezas y riesgos que determinan su estructura y evolución. Por último, se llevará a cabo un capítulo dedicado a articular propuestas para el desarrollo del sector. En ese sentido, se proponen los siguientes objetivos:

- Presentar el perfil del sector y determinar el peso de la Industria de la Defensa y la Seguridad en el conjunto de la economía española. Analizar la evolución de las inversiones públicas y privadas articuladas en torno al sector.
- Llevar a cabo una comparativa del peso del sector en relación a los principales países de nuestro entorno. Analizar la balanza comercial del sector. Evaluar la evolución en las compras y adquisiciones de material y tecnologías por el Ministerio de Defensa. Estudiar el porcentaje de fabricación en territorio español
- Estudiar la evolución del empleo del sector y sus perspectivas a corto plazo. Abordar las necesidades formativas y los perfiles profesionales. Evaluar la situación de la igualdad de género.
- Analizar la evolución tecnológica de las empresas del sector. Evaluar el Gasto en I+D+i por parte de las empresas del sector.
- Investigar los datos de titularidad de empresas: privadas o públicas, capital nacional o extranjero, capital industrial o fondo de inversión.
- Definir los ejes de la Estrategia de Defensa de España y la Unión Europea.
- Estudiar la percepción social del sector y cultura de la defensa de los ciudadanos y ciudadanas españoles.
- Definir las propuestas del sector de la Defensa y la Seguridad en la situación industrial y económica actual.

2. METODOLOGÍA

La elaboración de este proyecto se va a llevar a cabo a través de un proceso de investigación sistemático que permitirá realizar un análisis cuantitativo y cualitativo de los objetivos definidos. Para ello, se seguirá una metodología que permitirá analizar, valorar y evaluar la información recogida a partir de distintas fuentes. Los principales métodos de investigación que se seguirán en este proyecto son la investigación documental, el análisis de bibliografía especializada y el estudio de bases de datos estadísticas. Posteriormente se llevará a cabo un tratamiento y análisis de la información recogida en función de los capítulos descritos anteriormente. Por último, se llevará a cabo un capítulo de conclusiones en función de la situación analizada en los capítulos anteriores.

INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL

En un primer momento, correspondiente a la fase de investigación documental, se llevará a cabo un análisis sistemático y estructurado de los principales informes, estudios y documentos estratégicos elaborados por diversas organizaciones vinculadas al ámbito de la defensa y la seguridad. Entre estas se incluirán organismos institucionales, asociaciones empresariales del sector, think-tanks especializados, centros de investigación académica y otras entidades relevantes que contribuyen al debate y desarrollo de políticas públicas en este ámbito. Este proceso implicará no solo la recopilación de información, sino también su clasificación y evaluación crítica, atendiendo a criterios como la actualidad, la fiabilidad de las fuentes, la metodología empleada y la relevancia de sus conclusiones.

Asimismo, se procederá a un análisis pormenorizado de la bibliografía especializada existente, abarcando tanto literatura académica como publicaciones técnicas y policy papers de referencia. Se prestará especial atención a las aportaciones teóricas y empíricas más influyentes, poniendo el foco en aquellos autores y corrientes de pensamiento que han tenido un impacto significativo en la configuración del campo de estudio de la base industrial y tecnológica de la defensa. Este examen permitirá identificar marcos conceptuales, tendencias emergentes, debates clave y posibles lagunas de investigación, sentando así una base sólida para el desarrollo posterior del estudio.

En conjunto, esta fase inicial no solo servirá para contextualizar el objeto de análisis, sino también para fundamentar de manera rigurosa las hipótesis de trabajo y orientar las siguientes etapas de la investigación, garantizando coherencia, solidez metodológica y profundidad analítica en el conjunto del estudio.

ESTUDIO DE BASES DE DATOS ESTADÍSTICAS

A lo largo de la elaboración del proyecto, las conclusiones se apoyarán en una variedad de datos estadísticos procedentes de fuentes públicas como bases de datos de la Seguridad Social, el INE, el Banco de España, ICEX o EUROSTAT, lo que permitirá sustentar de manera sólida y objetiva los distintos elementos de análisis. Estos datos serán objeto de un tratamiento sistemático que incluirá su recopilación, depuración y comparación, con el fin de garantizar su coherencia y fiabilidad. Asimismo, se emplearán técnicas básicas de análisis cuantitativo para identificar tendencias, patrones y posibles correlaciones relevantes dentro del sector, facilitando una interpretación rigurosa de la información disponible. El uso de estas fuentes permitirá, además de contextualizar el estudio en términos macroeconómicos y sectoriales para reforzar la validez empírica de las conclusiones, aportando un respaldo cuantitativo que complemente el análisis cualitativo desarrollado a lo largo del proyecto.

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

La última parte del estudio estará dedicada a la elaboración de un conjunto de propuestas orientadas al fortalecimiento y desarrollo de la base industrial y tecnológica de la defensa. Este análisis se abordará desde una perspectiva integral, teniendo en cuenta no solo su dimensión económica, sino también sus implicaciones en el ámbito productivo y laboral.

En el plano económico, se plantearán medidas destinadas a mejorar la competitividad del sector, fomentar la inversión y potenciar la innovación como motor de crecimiento sostenible. Asimismo, se examinarán mecanismos de financiación, incentivos fiscales y políticas de apoyo que contribuyan a consolidar un ecosistema industrial sólido y resiliente. Desde el punto de vista productivo, el estudio propondrá estrategias para modernizar las capacidades industriales, impulsar la digitalización y favorecer la incorporación de tecnologías emergentes. También se prestará especial atención a la mejora de las cadenas de suministro, la cooperación entre empresas y la integración en mercados internacionales, con el objetivo de reforzar la autonomía estratégica y la capacidad de respuesta del sector.

En relación a la vertiente laboral, se incluirán propuestas orientadas a la generación de empleo de calidad, la formación especializada y la atracción de talento. Se analizarán las necesidades actuales y futuras de cualificación profesional, promoviendo la colaboración entre el ámbito educativo, las empresas y las instituciones públicas para garantizar una adecuada adaptación a los cambios tecnológicos y productivos. En conjunto, esta última parte del estudio buscará ofrecer un marco de actuación coherente y viable que permita impulsar de manera sostenible el desarrollo de la base industrial y tecnológica de la defensa, contribuyendo tanto al crecimiento económico como a la seguridad y la soberanía industrial y tecnológica.

3. PESO DEL SECTOR EN LA INDUSTRIA

3.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES

El sector de la defensa y la seguridad, tal y como se ha anunciado en el capítulo anterior, integra una serie de empresas que vertebran el tejido productivo español y articulan un peso industrial considerable. A lo largo de este apartado, y teniendo en consideración las dificultades metodológicas con las que nos encontramos, se analizará el peso del sector dentro del tejido manufacturero español.

En general, la industria de la defensa se define como una actividad económica dedicada a la fabricación de bienes y servicios destinados al ámbito militar. Esto no quiere decir que no puedan tener un uso dual o una fuerte presencia en el mercado civil, sino que su función principal y fabricación se lleva a cabo para el sector de la defensa.

Esta amplitud determina que, dentro de esta actividad, podamos encontrar muchos tipos de subsectores. Es decir, existe una amplia gama de empresas que se dedican a actividades económicas que van desde la producción de armamento ligero, vehículos de combate y electrónica, hasta la fabricación de aeronaves, navíos y servicios y productos asociados a todos ellos. En general, como nota común, comparten el objetivo de satisfacer las demandas del Ministerio de Defensa y las Fuerzas Armadas en su conjunto. A raíz de todo lo anterior, la industria de la defensa abarca todo el ciclo de vida de los productos y servicios ofertados. En ese sentido, forman parte de su actividad el diseño de productos y servicios, la fabricación, la puesta a punto, y en muchas ocasiones, el mantenimiento a largo plazo.

Este ecosistema en su conjunto conforma la industria de la defensa. Dada su naturaleza y los bienes producidos, presenta ciertas peculiaridades en su estructura. En primer lugar, no responde de la misma manera a los estímulos de mercado ni se rige de forma directa por los estímulos de oferta y demanda, sino que viene determinada por las estrategias de defensa llevadas a cabo por el poder ejecutivo, por el presupuesto disponible y por las adquisiciones llevadas a cabo por las Fuerzas Armadas. Asimismo, como ya se ha mencionado anteriormente, se trata de un sector de empresas muy heterogéneas que fabrican productos y servicios muy diversos entre sí, siendo relativamente complejo encontrar un hilo conductor más allá de su finalidad.

Las empresas llevan a cabo su actividad en momentos distintos del ciclo de vida de los bienes, fabrican a partir de distintos materiales y procesos, tienen distintas intensidades tecnológicas, muestran una gran disparidad en su complejidad, tamaño y capital social. En otras palabras, el único denominador común es la naturaleza de la manufactura y el destino de la misma. Esto, por supuesto, tiene importantes consideraciones relativas a su definición normativa, su tratamiento estadístico y las dificultades de un análisis riguroso cuantitativo y cualitativo de las diferentes empresas que integran el sector.

En relación a su tamaño, la industria de la defensa muestra una gran disparidad a partir de una disposición piramidal. Esto quiere decir que tiene una base muy amplia y diversa de pequeñas empresas, una franja intermedia compuesta de medianas empresas y suministradores de gran importancia (los llamados Tier 1) y, por último, las grandes empresas, que sirven de contratistas principales y elementos tractores de toda la cadena de valor.

A lo largo de este apartado, y teniendo en consideración las dificultades metodológicas descritas, se analizará el peso del sector dentro del tejido manufacturero español.

3.2. PRODUCCIÓN E INVERSIONES PÚBLICAS: UNA RELACIÓN DE DEPENDENCIA

La característica principal de la base industrial y tecnológica de la defensa, es sin duda, su elevada dependencia de las inversiones públicas, que en última medida determinan la demanda final de las empresas. Se trata de un mercado fuertemente regulado en el que hay un número limitado de operadores con capacidad de compra de los bienes y servicios producidos.

De ahí la fuerte dependencia y, por tanto, sinergia entre los presupuestos, las inversiones y el desempeño final de las empresas del sector. En ese sentido, las inversiones públicas en la industria de defensa son recursos que destinan los gobiernos para fortalecer sus capacidades militares y fomentar el desarrollo tecnológico y productivo del sector. En el caso español, se articulan de la siguiente manera:

- **Directamente por el Estado**, mediante presupuestos para la modernización de las Fuerzas Armadas, las adquisiciones militares y las infraestructuras y tecnologías especializadas.
- **A través de préstamos y contratos públicos**, por los cuales el Estado o las Comunidades Autónomas gestionan una serie de contratos y préstamos con condiciones favorables para que, generalmente, las empresas Tier 1 lleven a cabo proyectos productivos con un fin determinado.
- **A través de fondos comunitarios**, en la Unión Europea hay mecanismos como el Fondo Europeo de Defensa (EDF), diseñado para coordinar inversiones en I+D y promover proyectos conjuntos entre Estados miembros.

3.3. TIPOLOGÍA DE EMPRESAS

Las empresas cuya actividad principal está dedicada al sector de la defensa son, según la Sexta Edición del Catálogo Industria Española de Defensa (2025-2026), doscientos cincuenta y siete. De entre los distintos subsectores, están divididas de la siguiente manera:

Número de empresas y porcentaje del total de empresas del sector defensa en España

SECTOR	NÚMERO DE EMPRESAS	PORCENTAJE DEL TOTAL
Terrestre	29	11,28%
Naval	38	14,78%
Aeroespacial	35	13,61%
Armamento y munición	14	5,44%
Electrónica, Comunicaciones y TIC	6	23,34%
Logística, auxiliar y servicios	73	28,40%
Consultoría e ingeniería	8	3,11%

Fuente: Catálogo Industria Española de Defensa 2025-2026

Sin duda, los sectores más destacados de la base industrial y tecnológica de la defensa en España son el aeroespacial (cuyo exponente principal es Airbus) y el naval (cuya principal empresa tractora es Navantia). Por otro lado, el sector muestra ciertas dependencias en los subsectores de Armamento y Munición, y Consultoría e Ingeniería Avanzada.

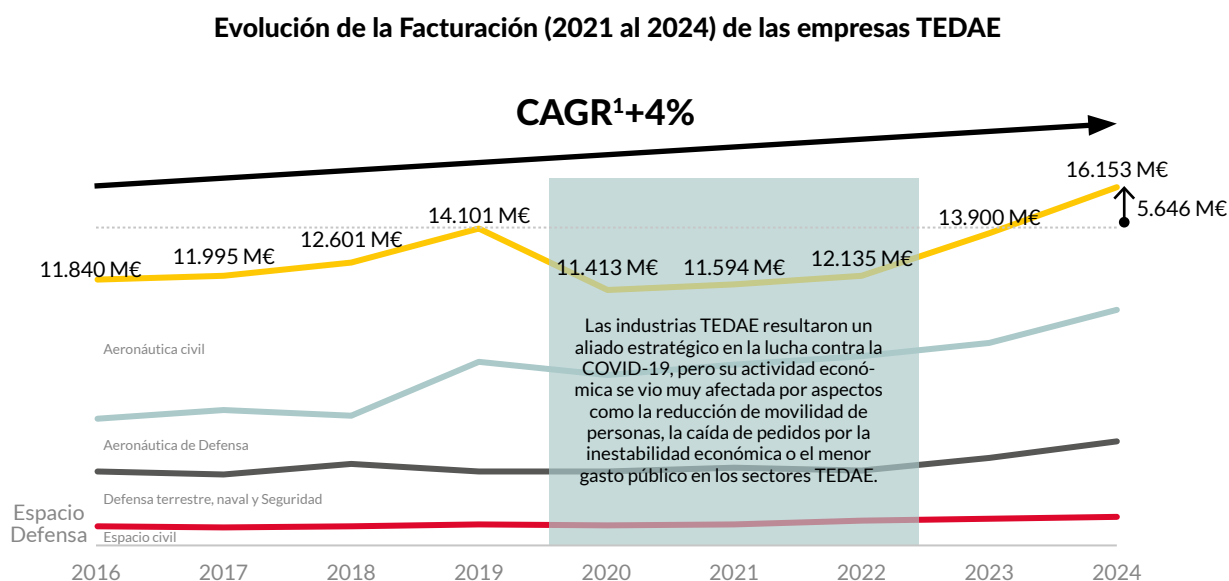
3.4. PESO DEL SECTOR EN EL CONJUNTO DEL TEJIDO MANUFACTURERO

De cara a analizar el peso de la industria de la defensa en el conjunto del tejido manufacturero español, se llevará a cabo una revisión bibliográfica y estadística de cara a tener una imagen lo más completa posible de la dimensión del sector, teniendo en cuenta las dificultades metodológicas y estadísticas comentadas en apartados anteriores. Esto proporcionará al lector ciertas claves sobre su dimensión y las tendencias de los últimos años, pero no debe de considerarse como un análisis exhaustivo. La base del estudio estará compuesta por una serie de informes y estudios llevados a cabo por agentes y entidades destacadas dentro del ecosistema.

El estudio más completo de las características económicas del sector es el que ha llevado a cabo TEDAE con la colaboración de la consultora PWC en el año 2024. **En dicho informe se estima que la facturación de ese año de las empresas representadas por TEDAE, que sin duda es la organización representativa**

más grande del sector, se situaba en torno a 16.153 millones de euros anuales. Esto, en términos comparativos, quiere decir que representa un 2,3% de la cifra de negocio total de la industria española.

Estas cifras, que ya de por sí muestran una industria de valor considerable, también se puede observar en los distintos subsectores que la vertebran, con las particularidades y cualidades específicas de cada uno de ellos. Sin embargo, la trayectoria productiva que ha mostrado la industria de la defensa en los últimos años ha mostrado una gran variabilidad según la etapa concreta de estudio y el momento económico y político en el que se estudia. Según el informe mencionado anteriormente, la trayectoria a lo largo de los últimos diez años ha sido la siguiente:



Fuente: Informe PWC del impacto económico y social de las empresas TEDAE.

De acuerdo a los datos presentados en el gráfico, se pueden observar tres etapas diferenciadas.

- La primera de ellas, en los años anteriores a la pandemia (de 2016 al 2019) se corresponde con un crecimiento sólido de en torno a un 4% anual. Se produce así un incremento sustancial de las inversiones, resultado de un repunte en los presupuestos de defensa de los principales países europeos. En ese sentido, conviene recordar que en las décadas previas a esta etapa inicial se habían producido recortes considerables en las partidas de defensa, afectando directamente a la producción y perspectivas de esta industria.
- Con la aparición de la pandemia, se produce una fuerte caída de la producción manufacturera española y europea. Esto tiene grandes implicaciones para las cadenas de valor de la base industrial de la defensa, que pese a seguir produciendo, lo hacen a través de disrupciones y grandes complicaciones comerciales y productivas. Asimismo, se produce un recorte puntual en los presupuestos destinados a defensa. Como resultado de esta situación, hay una reducción de la facturación de casi un 20% entre los años 2019 y 2020.
- Por último, la aparición de nuevas amenazas geopolíticas, un renovado interés por la autonomía estratégica y una mayor vocación industrial de muchos gobiernos han llevado a la base industrial de la industria de la defensa a su mejor momento en varias décadas. Esta renovada atención política, económica y mediática ha derivado en importantes mecanismos de impulso para las empresas del sector. Entre ellos destaca el nuevo ciclo inversor, en España con la Estrategia Industrial de Defensa (EID 2023) o el Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa, y a nivel de la UE con la primera Estrategia Industrial de Defensa y un nuevo Programa de la Industria de Defensa para mejorar la preparación y la seguridad de Europa (2024). Se han puesto en marcha una serie de herramientas presupuestarias y productivas que han servido para dar un impulso definitivo a la facturación del sector, que en los últimos dos años ha crecido de media casi un diez por ciento.

Otro informe que evalúa el impacto económico de la industria de la defensa, presenta cifras aún más espectaculares. En el año 2023, KPMG identificó que la facturación consolidada en 2022 fue de más de 17.239 millones de euros. **Estiman que la industria de la defensa aportó más de 23.615 millones de euros a la economía, esto es, el 1,72 % del PIB total y una contribución al PIB industrial en torno al 6%.**

Datos macroeconómicos industria de la Defensa

TOTAL IMPACTO (MILES DE €)	INDUSTRIA			
	AERONÁUTICA	DEFENSA	ESPACIO	SEGURIDAD
Facturación consolidada m€	8.788.895	7.139.255	1.065.247	246.358
% TDAE sobre la facturación consolidada industrial	86,0%	91,8%	92,7%	50,6%
Exportaciones	4.303.904	3.829.642	798.935	3.045
% Exportaciones sobre facturación consolidada	49,0%	53,6%	75,0%	1,2%
VAB m€	5.918.089	4.526.680	923.102	175.531
% VAB	67,3%	63,4%	86,7%	71,3%
Indirectos m€	4.238.611	2.877.760	491.818	77.999
Inducidos m€	2.374.813	1.626.525	310.846	73.698
Multiplicador indirecto	0,72	0,64	0,53	0,44
Total Impacto Económico m€	12.531.513	9.030.966	1.725.766	327.229
Multiplicador total	1,12	1,00	0,87	0,86
% PIB 2022	0,9%	0,7%	0,1%	0,02%

Fuente: Informe KPMG sobre el impacto económico y social de la industria de la defensa, seguridad, aeronáutica y espacio para TEDAE

En definitiva, el sector de la defensa tiene un importante impacto en el PIB español y su peso relativo en el conjunto de las manufacturas, por esto, los distintos estudios tienden a situar el sector de la defensa como uno de los grandes sectores industriales del país. En ese sentido, los datos indirectos que maneja el sector determinan que nos encontramos ante, aproximadamente, cerca del 6% del total de la industria manufacturera y que tiene en torno a 17.000 millones de euros de facturación en su conjunto, con sus consiguientes efectos multiplicadores sobre una variedad de cadenas de valor.

A su vez, el continuo impulso político, económico y presupuestario llevado a cabo tanto a nivel nacional como internacional determina que este peso (en términos relativos y absolutos) es probable que aumente de cara a los próximos años. En ese sentido, España atraviesa una etapa de redefinición en materia de seguridad y defensa. Tras años de presupuestos insuficientes e inestables, el país afronta presiones para incrementar de forma significativa, su gasto en la materia.

Siguiendo las estimaciones calculadas por el Gobierno, los distintos planes y programas puestos en marcha para el desarrollo de la base industrial de la defensa contribuirá a consolidar el crecimiento económico del país a través de un impacto estimado de entre el 0,4 y el 0,7% en el PIB en el corto plazo.

4. PERFIL DEL SECTOR: DATOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL

4.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES

El perfil del sector de la industria de la defensa, utilizando la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE 2025) y manejando únicamente aquellos códigos con vinculación directa con el sector defensa, está representado por las siguientes actividades económicas:

Descripción de los CNAE directamente implicados en la industria de la defensa

CNAE 2025	DESCRIPCIÓN
25.30	FABRICACIÓN DE ARMAS Y MUNICIONES Esta clase comprende: – la fabricación de armas militares, por ejemplo, armas de artillería, lanzacohetes, lanzallamas, lanzagranadas, tubos lanzatorpedos y proyectores similares, ametralladoras, etc. – la fabricación de pistolas, escopetas y rifles – la fabricación armas de fuego y pistolas de muelle, aire comprimido o gas, etc. – la fabricación de municiones de guerra – la fabricación de cartuchos para escopetas, revólveres y pistolas – la fabricación de bombas, granadas, torpedos, minas, misiles y otras municiones de guerra similares
30.13	CONSTRUCCIÓN DE EMBARCACIONES Y BUQUES MILITARES Esta clase comprende la construcción de embarcaciones y buques militares, por ejemplo, buques de combate equipados con diversas armas ofensivas y defensivas y con dispositivos de protección contra los bombardeos, y la construcción de estructuras militares flotantes, como: – portaviones – buques anfibios de guerra y de asalto – cruceros – destructores – submarinos – lanchas de desembarco – remolcadores para el transporte de munición o minas Esta clase comprende también: – la reconversión en fábrica de buques, embarcaciones y estructuras flotantes militares
30.32	CONSTRUCCIÓN DE EMBARCACIONES Y BUQUES MILITARES Esta clase comprende la construcción de aeronaves y naves espaciales y su maquinaria para fines militares. Esta clase comprende la fabricación de: – aeronaves de ala fija – aeronaves de rotor basculante – aeronaves de ala rotatoria – drones para fines militares (vehículos aéreos no tripulados VANT) Esta clase comprende también: – la revisión y reconstrucción en fábrica de aeronaves y naves espaciales militares – la fabricación de asientos de aeronaves militares

CNAE 2025	DESCRIPCIÓN
30.40	FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS MILITARES DE COMBATE Esta clase comprende la fabricación de vehículos militares de combate, estén provistos de armas o no, y piezas de dichos vehículos, por ejemplo: - la fabricación de carros de combate - la fabricación de vehículos de combate blindados para el transporte de personas - la fabricación de vehículos de suministro blindados o de vehículos de recuperación blindados provistos de grúa - la fabricación de vehículos militares anfibios blindados - la fabricación de tanques dirigidos a distancia - la fabricación de carrocerías de vehículos de combate blindados y sus piezas, por ejemplo, torretas blindadas, puertas y cubiertas blindadas - la fabricación de placas de blindaje que son identificables como partes de vehículos militares de combate - la fabricación de orugas y ruedas motrices especiales para vehículos blindados de combate Esta clase comprende también: - la revisión y reconstrucción en fábrica de vehículos militares de combate
30.13	REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DE VEHÍCULOS DE COMBATE, BUQUES, EMBARCACIONES, VEHÍCULOS AÉREOS Y ESPACIALES MILITARES. Esta clase comprende la reparación y el mantenimiento de vehículos de combate, buques, embarcaciones, vehículos aéreos y espaciales militares. Esta clase comprende: - la reparación y el mantenimiento de vehículos aéreos y espaciales militares - la reparación y el mantenimiento de vehículos de combate militares - la reparación y el mantenimiento de buques, embarcaciones y estructuras flotantes militares - la reparación y el mantenimiento de motores para vehículos de combate, buques, barcos, embarcaciones, vehículos aéreos y espaciales militares

4.2. AFILIACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL POR CNAE EN ESPAÑA

El conjunto de actividades que forman el Sector de la industria de la defensa suma 20.026 personas afiliadas en febrero de 2026, según los datos de afiliación a la seguridad social del Ministerio de Trabajo y Economía Social.

Empleo CNAE 2025 asociados al sector de la defensa

CNAE 2025	ACTIVIDAD	NÚMERO DE PERSONAS AFILIADAS (FEBRERO 2026)
25.30	Fabricación de armas y municiones	3.559
30.13	Construcción de embarcaciones y buques militares	167
30.32	Construcción aeronáutica y espacial militar y su maquinaria	12.238
30.40	Fabricación de vehículos militares de combate	9
33.18	Reparación y mantenimiento de vehículos de combate, buques, embarcaciones, vehículos aéreos y espaciales militares.	4.053
TOTAL		20.026

*Se incluye la suma de personas afiliadas a régimen general y de autónomos.

Según el cuadro de equivalencias CNAE 09 y 25 publicado por el INE:

CNAE 25	CNAE 09	ACTIVIDAD
25.30	25.40	Fabricación de armas y municiones
30.13	30.11	Construcciones de barcos y estructuras flotantes
30.32	30.30	Construcción aeronáutica y espacial y su maquinaria
30.40	30.40	Fabricación de vehículos militares de combate
33.18	30.40	Fabricación de vehículos militares de combate
	33.12	Reparación de maquinaria
	33.15	Reparación y mantenimiento naval
	33.16	Reparación y mantenimiento aeronáutico y espacial

4.3. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN ESPAÑA

No se puede hacer un cuadro de la evolución del empleo porque como hemos visto las estadísticas con CNAE 2025 que integran los códigos anteriormente mencionados no existían en el CNAE 2009. Las estadísticas de la Seguridad Social solo integran los nuevos códigos a partir de enero de 2026.

Sin embargo, es posible sacar algunas conclusiones de interés:

- Únicamente se puede hacer una comparativa rigurosa de un solo CNAE 2025 el 25.30 (25.40 CNAE09), relativo a la *"Fabricación de armas y municiones"*. Dicha actividad ha aumentado un 66% en los cuatro últimos años.
- Si se compara con el conjunto de la industria manufacturera, que en el mismo periodo (febrero de 2022 a febrero de 2026) ha experimentado un crecimiento de un 8,41%, podemos observar que el CNAE 25.30 ha crecido ocho veces más.
- El CNAE 2025, 30.40 no ha cambiado con respecto al CNAE09, pero sus datos están protegidos, y por tanto no permiten analizar su evolución.
- Tras la actualización de los CNAE en 2025 y la incorporación de códigos exclusivos del sector de la defensa, se puede observar que la *"Construcción aeronáutica y espacial militar y su maquinaria"* es la más significativa en lo relativo al número de personas afiliadas al sector. Su equivalente en CNAE09 (30.11) era más amplio, no solo militar, y en febrero de 2025 contaba con 26.527 personas afiliadas.
- El total de los CNAE registrados de forma directa a la industria de la defensa representan el 0,74% de la industria manufacturera total.
- Los CNAE asociados de forma directa a la industria de la defensa representan un 0,09 % del empleo total del país.

Evolución del empleo de los años 2022 a 2026 en los CNAE seleccionados

CNAE 2025	ACTIVIDAD	EMPLEO (2022)	EMPLEO (2024)	EMPLEO (FEB 2022)	EMPLEO (FEB 2026)	DIF
25.30	Fabricación de armas y municiones	2.139	3.036	3.486	3.559	+66%
30.13*	Construcción de embarcaciones y buques militares	No hay CNAE propio	No hay CNAE propio	No hay CNAE propio	167	N/A
30.32*	Construcción aeronáutica y espacial militar y su maquinaria	No hay CNAE propio	No hay CNAE propio	No hay CNAE propio	12.238	N/A
30.40*	Fabricación de vehículos militares de combate	Protegido por secreto estadístico	Protegido por secreto estadístico	Protegido por secreto estadístico	9	N/A
33.18*	Reparación y mantenimiento de vehículos de combate, buques, embarcaciones, vehículos aéreos y espaciales militares.	No hay CNAE propio	No hay CNAE propio	No hay CNAE propio	4.053	N/A
TOTAL		N/A	N/A	N/A	20.026	

*Estos CNAE son la disgregación de otros códigos de la versión de los CNAE 2009.

4.4. NÚMERO TOTAL DE EMPRESAS DEL SECTOR EN ESPAÑA

El conjunto de empresas especializadas que forman el sector de la industria de la defensa suma 455 empresas en febrero de 2026, según los últimos datos de afiliación a la Seguridad Social del Ministerio de Trabajo y Economía Social.

Número total de empresas, por CNAE 25

CNAE 2025	ACTIVIDAD	EMPRESAS TOTALES (FEBRERO 2026)
25.30	Fabricación de armas y municiones	42
30.13	Construcción de embarcaciones y buques militares	10
30.32	Construcción aeronáutica y espacial militar y su maquinaria	25
30.40	Fabricación de vehículos militares de combate	1
33.18	Reparación y mantenimiento de vehículos de combate, buques, embarcaciones, vehículos aéreos y espaciales militares.	377
TOTAL		455

*Se incluye la suma de personas afiliadas a régimen general y de autónomos.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN ESPAÑA

No se puede hacer un cuadro de la evolución del número de empresas porque tenemos la misma limitación que en el caso del empleo, las estadísticas con CNAE 2025 que integran los códigos anteriormente mencionados no existían en el CNAE 2009. Las estadísticas de Seguridad Social solo integran los nuevos códigos a partir de enero de 2026. A pesar de esto, se pueden sacar algunas conclusiones:

- Únicamente se puede hacer una comparativa histórica que sea rigurosa de un solo CNAE 2025 el 25.30 (25.40 CNAE09), relativo a la *"Fabricación de armas y municiones"*. Dicha actividad ha aumentado un 23% en los cuatro últimos años.
- Como comentamos anteriormente, el CNAE 2025, 30.40 no ha cambiado con respecto al CNAE09, pero sus datos están protegidos, y por tanto no permiten analizar su evolución.
- El número total de empresas de los CNAE 25 adscritos a la industria de la defensa representan un 0,26% del total de empresas de la industria manufacturera.
- Tras la actualización de los CNAE en 2025 y la incorporación de códigos específicos para el sector de la industria de la defensa, el sector de *"Reparación y mantenimiento de vehículos de combate, buques, embarcaciones, vehículos aéreos y espaciales militares"* es el más relevante en términos cuantitativos. Su equivalente en CNAE09 (30.40, 33.12, 33.15 y 33.16) era más amplio, no solo militar, y en febrero de 2025 contaba con 6.290 empresas.

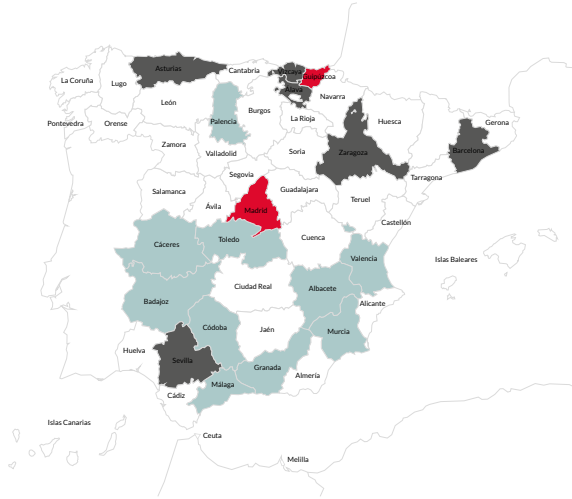
Evolución del número de empresas por CNAE entre 2022 y 2026

CNAE 2025	ACTIVIDAD	EMPRESAS (2022)	EMPRESAS (2024)	EMPRESAS (FEB 2022)	EMPRESAS (FEB 2026)	DIF
25.30	Fabricación de armas y municiones	34	38	38	42	+23%
30.13*	Construcción de embarcaciones y buques militares	No hay CNAE propio	No hay CNAE propio	No hay CNAE propio	10	N/A
30.32*	Construcción aeronáutica y espacial militar y su maquinaria	No hay CNAE propio	No hay CNAE propio	No hay CNAE propio	25	N/A
30.40*	Fabricación de vehículos militares de combate	Protegido por secreto estadístico	Protegido por secreto estadístico	Protegido por secreto estadístico	1	N/A
33.18*	Reparación y mantenimiento de vehículos de combate, buques, embarcaciones, vehículos aéreos y espaciales militares.	No hay CNAE propio	No hay CNAE propio	No hay CNAE propio	377	N/A
TOTAL		N/A	N/A	N/A	455	

*Estos CNAE son la disgregación de otros códigos de la versión de los CNAE 2009.

4.5. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS, SEGÚN SEGURIDAD SOCIAL

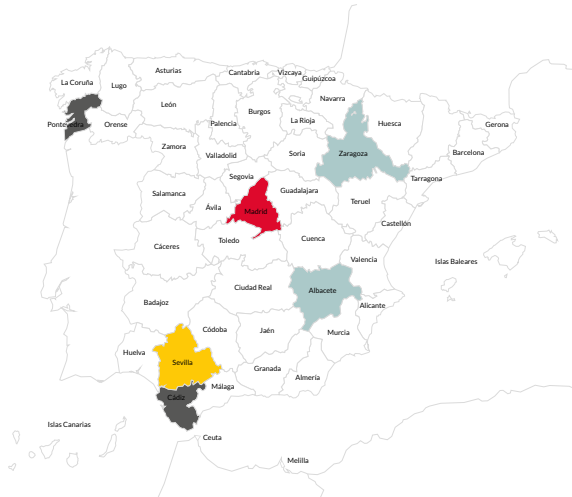
25.30 - Fabricación de armas y municiones



30.13 - Construcción de embarcaciones y buques militares



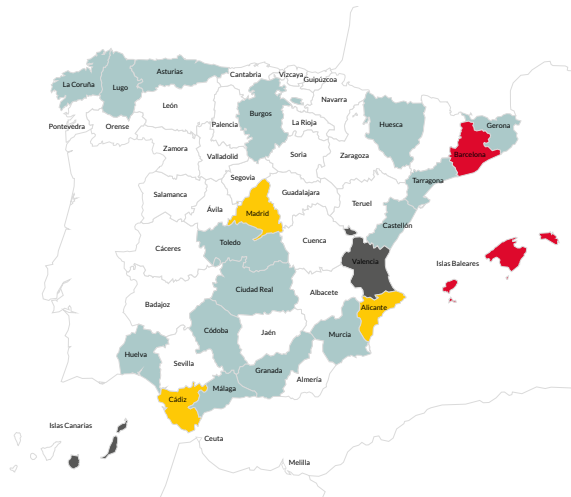
30.32 Construcción aeronáutica y espacial militar y su maquinaria



30.40 Fabricación de vehículos militares de combate



33.18 Reparación y mantenimiento de vehículos de combate, buques, embarcaciones, vehículos aéreos y especiales militares



5. COMPARATIVA CON LOS PAÍSES DE NUESTRO ENTORNO

5.1. INTRODUCCIÓN

La industria de la defensa tiene un peso estratégico muy relevante dentro de la arquitectura de defensa y seguridad de un Estado. Esto determina que, en mayor o menor medida, casi todos los países industrializados con cierto grado de desarrollo tecnológico hayan puesto en marcha medidas para articular y en algunos casos, expandir, sus propias empresas de defensa. Se entiende, así como una cuestión de seguridad, autonomía estratégica y de reducción de dependencias y vulnerabilidades.

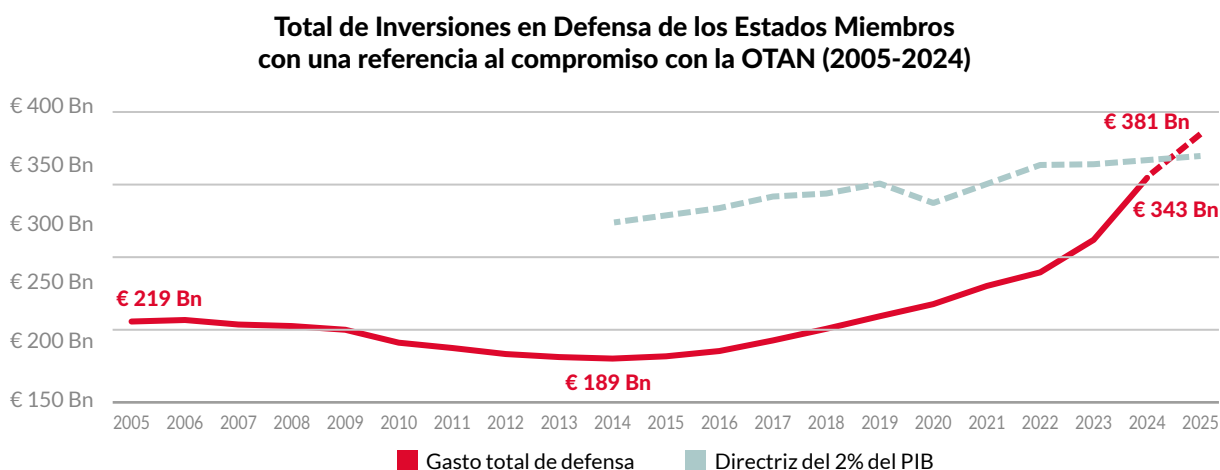
Así lo han entendido el conjunto de países de la Unión Europea, que a lo largo de los últimos dos siglos han puesto en marcha un tejido productivo para este sector, en sus diferentes manifestaciones. Evidentemente, la llegada de la globalización, la privatización de empresas estatales y deslocalización de plantas productivas ha tenido un gran impacto sobre la base productiva del sector de la defensa, reduciendo su presencia industrial y destruyendo empleo de calidad. Asimismo, al tratarse de un sector que tiene mercados muy definidos y una fuerte dependencia del sector público, también es dependiente de otros factores como los ciclos presupuestarios, la atención política y mediática y el clima geopolítico. **Pese a estos factores, en la actualidad, los países de la UE mantienen cierta industria de la defensa, aunque como se verá más adelante, mucho más limitada y debilitada, tanto en términos productivos, tecnológicos y laborales, que otras regiones del mundo.**

Tal y como se ha definido con anterioridad, la base industrial y tecnológica de la industria de la defensa es muy dependiente de las adquisiciones y las directrices llevadas a cabo por el Ministerio de Defensa y el Gobierno de los distintos países. Por lo tanto, la inversión pública es una variable decisiva en el desempeño productivo del sector, así como el peso e importancia a medio y largo plazo de esta actividad económica. Al contrario que en otros sectores manufactureros, donde la inversión privada tiene una relevancia mayor, la industria de la defensa tiene una correlación más estrecha con la magnitud del esfuerzo presupuestario, teniendo en consideración, por supuesto, la gran capacidad exportadora del sector, por lo que no es una relación directa.

Por ello, es imprescindible conocer el estado de las inversiones en defensa de cara a poder entender tanto el momento actual, como la trayectoria más probable de la facturación y la producción industrial.

5.2. EL CASO EUROPEO

En el siguiente gráfico se puede apreciar las partidas presupuestarias en defensa en total de todos los países miembros de la Unión Europea haciendo un recorrido temporal desde principios de siglo.

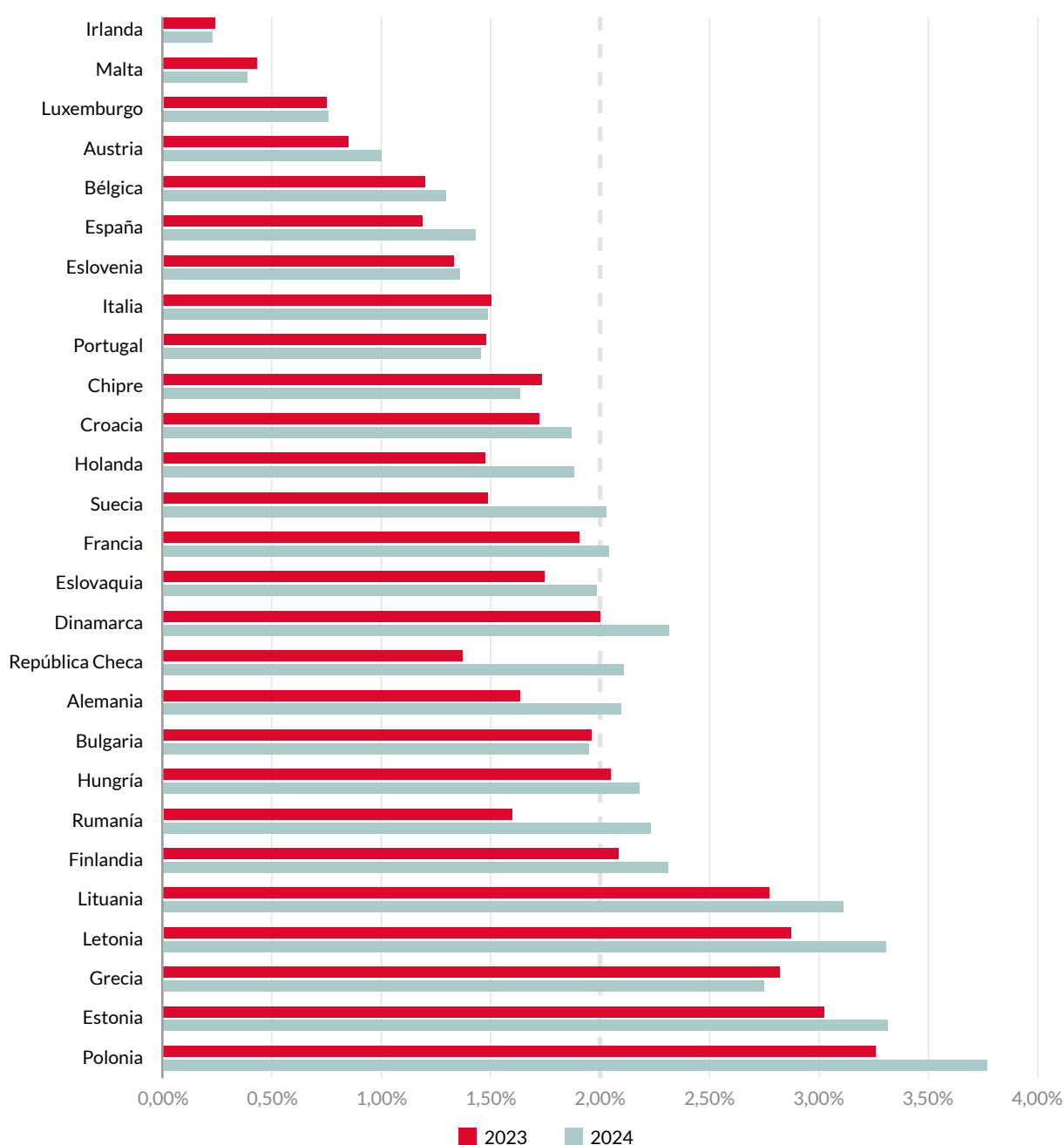


Fuente: Datos del sector defensa para los años 2024-2025 de la Agencia de Defensa Europea (AED)

En su conjunto desde su punto más bajo, en el año 2014, hasta el más alto, en el año 2025, se ha llevado a cabo un incremento de casi un 200%, es decir, se ha duplicado la inversión. En conjunto, se ha alcanzado el umbral del 2% del PIB en el año 2024, teniendo en cuenta la suma agregada de todos los países en ambas variables.

Dentro de la propia estructura europea, podemos observar grandes diferencias de inversión entre los Estados Miembros de la UE, tanto desde el lado de la oferta como de la demanda. Los distintos países miembros que tienen competencia exclusiva a la hora de decidir cómo se gestiona su presupuesto en materia de defensa y la financiación de sus fuerzas armadas, han llevado a cabo políticas en materia de seguridad y defensa radicalmente diferentes entre sí. En el siguiente gráfico se observarán las distintas velocidades a las que se mueven las inversiones.

**Total inversión presupuestaria en defensa en porcentaje del PIB,
por Estado Miembro para los años 2024 y 2025**



Fuente: Datos del sector defensa para los años 2023-2024 de la Agencia de Defensa Europea

Podemos observar que existen 12 países que no llegan al umbral del 2% del PIB. Entre ellos se encuentra España, que para el año 2024, la asignación presupuestaria no llegaba ni al 1,5%, sin embargo, se observa un incremento sustancial de la inversión entre los dos años del estudio.

Por otro lado, hay 15 países que superan la cifra del 2% del PIB, siendo los que más invierten Polonia, Estonia, Grecia y Letonia. Todos los países de la Unión Europea, salvo cinco (Irlanda, Malta, Italia, Portugal y Chipre), han aumentado su inversión entre los dos años del estudio. Estas inversiones se traducen en un mayor presupuesto para el ministerio de defensa, un mayor gasto destinado para las fuerzas armadas y por supuesto, una mayor inversión para la industria de la defensa

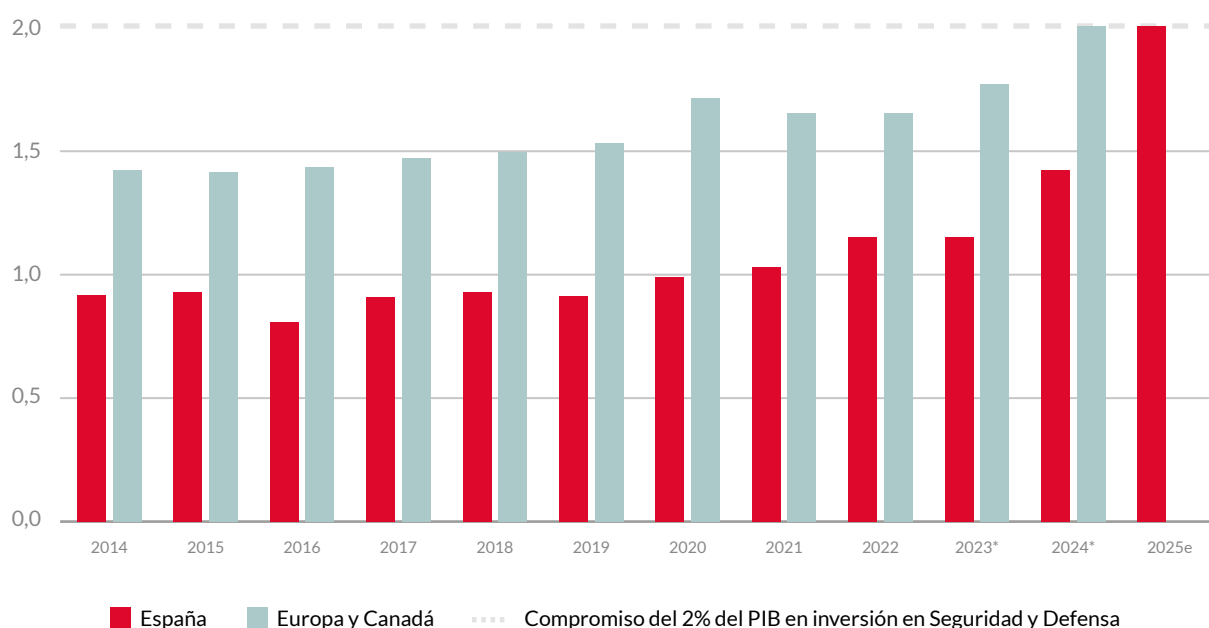
Es relevante señalar que, desde el regreso de Donald Trump a la presidencia de EEUU, el presidente americano ha buscado que diferentes socios de la OTAN incrementasen de manera sustancial sus inversiones en materia de seguridad y defensa. Entre los países a los que hacía referencia, aquellos que no llegaban al 2% del PIB en la materia, se encontraba España, que como veremos más adelante, ha hecho un esfuerzo financiero muy relevante. No obstante, la exigencia financiera impuesta por el máximo mandatario estadounidense se ha ido incrementando hasta el cinco por ciento, lo cual representa un umbral muy lejano para la gran mayoría de países pertenecientes a la alianza.

5.3. EL CASO ESPAÑOL

El caso español presenta ciertas peculiaridades en torno a la inversión final. Desde el año 2023, el Gobierno ha prorrogado hasta en tres ocasiones los Presupuestos Generales del Estado (PGE) y ha recurrido a otros instrumentos normativos y financieros para incrementar la inversión disponible para la base industrial y tecnológica de la defensa. Por lo tanto, aunque la cifra especificada en los PGE es inferior al 2% del total del PIB, si se agrupa el conjunto de inversiones realizadas sobre el sector, sí se llega a superar el umbral. Es decir, pese a que la relevancia inicial de la defensa plasmada en los PGE no fuese muy significativa, el contexto geopolítico, el cambio de prioridades del ejecutivo y la necesidad de incrementar la autonomía estratégica e industrial han llevado a un rápido incremento de las inversiones al Ministerio de Defensa y en particular, a la base industrial y tecnológica de la defensa.

No obstante, haciendo un recorrido global por el conjunto de las inversiones y su relación con el producto interior bruto (PIB), podemos observar un incremento sustancial del porcentaje de capital invertido en el sector.

Evolución de la inversión en defensa y seguridad sobre el PIB en España



Fuente: Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa.

Analizando el gráfico anterior, se aprecia de forma notable el incremento de las inversiones en el sector. Se trata de un incremento que duplica, en la última década, el presupuesto disponible a través de una inversión sustantiva llevada a cabo entre los años 2022 y 2025.

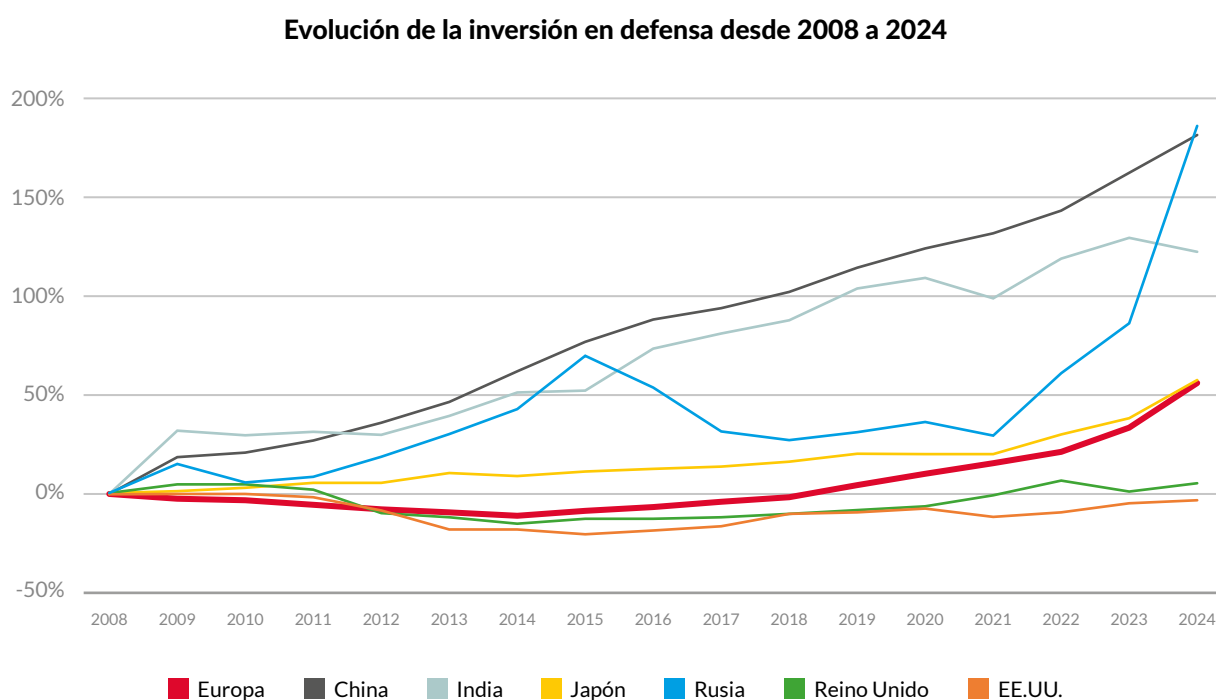
5.4. LA PERSPECTIVA GLOBAL

A nivel global, la situación es muy diferente. El tamaño y la capacidad industrial, productiva y tecnológica de muchos países determina que la inversión en el sector de la defensa y la seguridad sea mucho mayor que la alcanzada por la mayoría de países de nuestro entorno. Según el Instituto Nacional de Estudios Estratégicos, en 2025, el ranking de países que más han invertido en defensa a lo largo del año es el siguiente, en miles de millones de dólares: Estados Unidos (968), China (476), Rusia (461), Alemania (86), Reino Unido (81), India (74), Arabia Saudí (71) y Francia (64). Por su parte, España se encuentra en el número 22 de la lista. Por lo tanto, hay una gran diferencia financiera y productiva entre el país europeo que más invierte en el sector (Alemania), frente al país asiático que más invierte (China) y la gran potencia (en términos presupuestarios) mundial, Estados Unidos.

La trayectoria, sin embargo, muestra una realidad diferente. En los últimos veinte años, China muestra el crecimiento más sostenido y equilibrado de todo el mundo, mostrando además pocas señales de agotamiento. Seguido de cerca, aunque en menor medida y de forma más oscilante, se encuentra la India, que parece que se ha estabilizado en los últimos años en el crecimiento de sus inversiones. Sin duda, el crecimiento más exponencial lo ha protagonizado Rusia, que desde el año 2021 ha incrementado de forma muy significativa sus inversiones, llegando casi a duplicarlas, sin duda para hacer frente a la guerra que inició con Ucrania.

Por su parte, Estados Unidos muestra una inversión constante a lo largo de todo el periodo de estudio. Por último, la Unión Europea tiene un crecimiento moderado pero sostenido, sobre todo a partir del año 2022, siguiendo de forma paralela la situación que se descrito anteriormente para España.

Para ilustrar todos estos fenómenos, la siguiente gráfica muestra la evolución en las inversiones de los principales países del mundo:



5.5. LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN EL MERCADO MUNDIAL

Las empresas, como último eslabón de la industria de la defensa, también deben de ser analizadas como la manifestación más directa de las inversiones y del peso de la base productiva. En especial el estudio de las grandes empresas tractoras, que a menudo son las receptoras de los presupuestos y la inversión de los Ministerios de Defensa y de los distintos Gobiernos, permite llevar a cabo un diagnóstico del conjunto del sector en cada una de las regiones del mundo. Asimismo, las grandes empresas del sector, dada su relevancia productiva, económica y tecnológica, tienen un gran impacto en la política de defensa de un país y en sus capacidades de seguridad y defensa.

En la siguiente tabla podemos observar el lugar que ocupa cada una de las empresas más importantes de la Unión Europea, en relación con la lista global que lleva a cabo el Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI).

Empresas del sector defensa europeo
Por tamaño y ranking en la lista de empresas por volumen de negocio del sector

PUESTO EUROPA	RANKING GLOBAL	EMPRESA	PAÍS DE ORIGEN
1	6	BAE Sistemas	Reino Unido
2	12	Airbus	Europea
3	13	Leonardo	Italia
4	16	Thales	Francia
5	22	Rolls Royce	Reino Unido
6	26	Rheinmetall	Alemania
7	30	MBDA	Europea
8	32	Naval Group	Francia
9	33	Safran	Francia
10	35	Saab	Suecia
11	38	Babcock International	Reino Unido
12	45	KNDS	Europea
13	46	Dassault Aviation	Francia
14	50	CEA	Francia
15	51	Fiancatieri	Italia
16	57	Serco Group	Reino Unido
17	59	Atomic Weapons Establishemnt	Reino Unido
18	60	JSC Ukranian Defence Industry	Ucrania
19	64	PGZ	Polonia
19	66	Thyssengroup	Alemania

Fuente: Elaboración propia con datos de SIPRI

Llama la atención que hay pocas empresas con una gran presencia industrial en nuestro país (Airbus, Rheinmetall, Thyssengroup, Thales, etc). De la lista completa del SIPRI, solamente Navantia, en el puesto 88, es puramente española. De las 26 empresas de armamento del Top 100 con sede en Europa (excluida Rusia), 23 registraron incrementos de sus ingresos por la fabricación de sistemas de armas.

Pese a la escasa presencia de empresas españolas y su limitado tamaño, en conjunto, la proporción de España en el mercado mundial de la industria de la defensa es mayor que la inversión que se lleva a cabo a través de los presupuestos generales del estado. En la siguiente tabla se puede observar las principales relaciones comerciales entre países en la industria de la defensa:

Principales proveedores y receptores de sistemas de armas. Entre los años 2020 y 2024

PROVEEDOR	PROPORCIÓN MUNDIAL (%)	RECEPTOR	PROPORCIÓN MUNDIAL (%)
1 EE.UU.	43	1 Ucrania	8,8
2 Francia	9,6	2 India	8,3
3 Rusia	7,8	3 Katar	6,8
4 China	5,9	4 Arabia Saudita	6,8
5 Alemania	5,6	5 Pakistán	4,6
6 Italia	4,8	6 Japón	3,9
7 Reino Unido	3,6	7 Australia	3,5
8 Israel	3,1	8 Egipto	3,3
9 España	3,0	9 EE.UU.	3,1
10 Corea del Sur	2,2	10 Kuwait	2,9

Fuente: Informe SIPRI del mercado de sistemas de armas

Como se puede apreciar en la tabla, pese a ser el país número 22 en inversión, España es el noveno país mundial proveedor de sistemas de armas.

De todos los datos proporcionados, se puede concluir tres cuestiones de gran relevancia. En primer lugar, la reducida atención presupuestaria en seguridad y defensa que ha mermado la demanda de productos y servicios del sector de la defensa, ha tenido un impacto significativo en el volumen y la escala de las empresas de la base productiva.

Por otro lado, la limitada inversión en industria en general y en la base productiva del sector de la defensa en particular, ha afectado de forma decisiva a las capacidades y la competitividad del tejido productivo en su conjunto.

Por último, las normas de competencia de la Unión Europea también han limitado la capacidad de las empresas del sector de crecer y alcanzar las capacidades de otras compañías competidoras de otras regiones del mundo. Pese a tener esta situación de partida y a no tener grandes *campeones nacionales*, la base industrial de la defensa española ha tenido un buen rendimiento. Esto es plenamente visible a través de su capacidad productiva y exportadora. En los próximos años se verá su capacidad de ampliar su presencia en el mercado global.

6. EMPLEO Y DIMENSIÓN SOCIAL

6.1. INTRODUCCIÓN

Uno de los principales atractivos de la base industrial de la defensa es su activo social, laboral y territorial. Sus beneficios, que van más allá de la realidad económica, productiva e industrial, permean los territorios del país y generan una importante fuente de riqueza y de bienestar. Al igual que muchos otros sectores manufactureros, el sector industrial de la defensa vertebral los territorios y permite desarrollar una actividad económica que arrastra cadenas de valor altamente complejas y especializadas. Es decir, permite un gran desarrollo regional en muchos territorios a través de grandes polos industriales y una extensa red de pequeñas y medianas empresas, lo que refuerza los encadenamientos productivos a lo largo de toda la base industrial. Este ecosistema productivo genera importantes retornos sociales y laborales en forma de empleo de calidad y arraigo territorial.

Por supuesto, al igual que ocurría con la delimitación y el perfil del sector, llevar a cabo un estudio cuantitativo del número de personas trabajadoras del mismo encarna una gran dificultad metodológica. El solapamiento de empresas, actividades y centros de trabajo determina que llevar a cabo un análisis pormenorizado del empleo sea muy difícil. Por ello, el presente capítulo va a llevar a cabo un estudio detallado utilizando algunos indicios, informes y datos recogidos de distintas fuentes con conocimiento especializado dentro del sector. Se analizarán las variables principales que determinan la cantidad y calidad del empleo, así como su implantación en nuestro territorio y sus beneficios para el tejido social. Asimismo, dada la gran importancia que tiene esta dimensión, se dedicará un apartado específico de propuestas para su desarrollo en el capítulo correspondiente.

6.2. PUESTOS DE TRABAJO

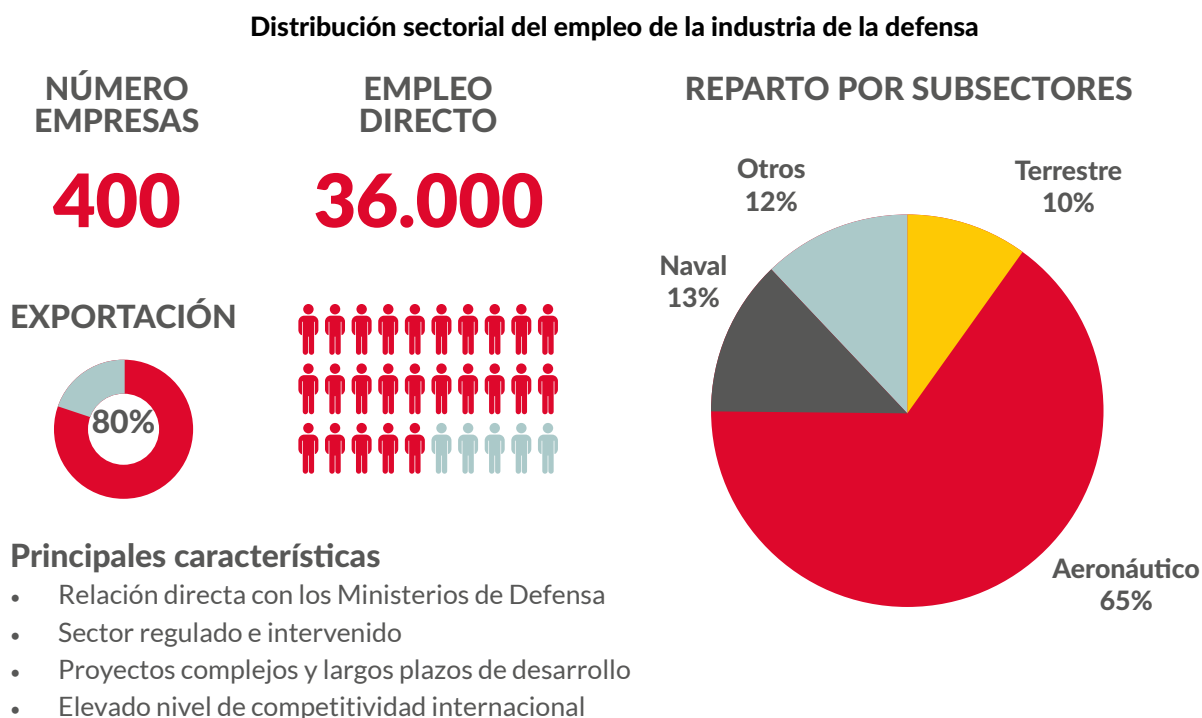
La industria de la defensa es una actividad económica muy significativa en términos de empleo directo, indirecto e inducido. Su complejidad, heterogeneidad en número y tipología de empresas y subsectores y su gran intensidad material y tecnológica, determinan que se configure como una gran palanca de creación de empleo de calidad. No en vano, la base industrial y tecnológica de la defensa integra productos y servicios de todos los dominios y ámbitos de actuación de las Fuerzas Armadas. Esto determina que el abanico de empresas dentro del sector sea extremadamente amplio y que podamos encontrar entidades de muy variada naturaleza productiva. Por ello, el empleo del sector integra tanto a personal y empresas que llevan su actividad en una instalación manufacturera, en centros de trabajo de diseño y aplicación tecnológica y/o de investigación, o en oficinas y despachos para la provisión de servicios asociados al sector.

Por las condiciones descritas, así como por las limitaciones metodológicas mencionadas con anterioridad, llevar a cabo un análisis cuantitativo de forma directa no llevaría a una conclusión rigurosa. En ese sentido, si aglutinas todos los CNAE del sector de la defensa, el número de ocupados no llegaría a representar ni el 10% de la fuerza laboral descrita en la mayor parte de estudios relacionados con el sector, según los datos descritos en el Instituto Nacional de Estadística. Es por ello que, de cara a presentar al lector con un diagnóstico más real, se va a llevar a cabo un recorrido por los principales estudios del sector.

En primer lugar, desde la Dirección General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa del Ministerio de Defensa, se elaboró en 2023 una publicación titulada: *La Industria de Defensa en España*. En ella se detalla que, de las 396 empresas con actividad en defensa registradas, dedican una media de 31.865 empleos directos a actividades exclusivas de este ámbito. Por otro lado, se calcula que adicionalmente se han generado otros 32.820 puestos de trabajo indirectos, así como otros 12.746 empleos inducidos, lo que da una cifra media de empleo global asociada a la actividad industrial de defensa de unos 77.431 puestos de trabajo.

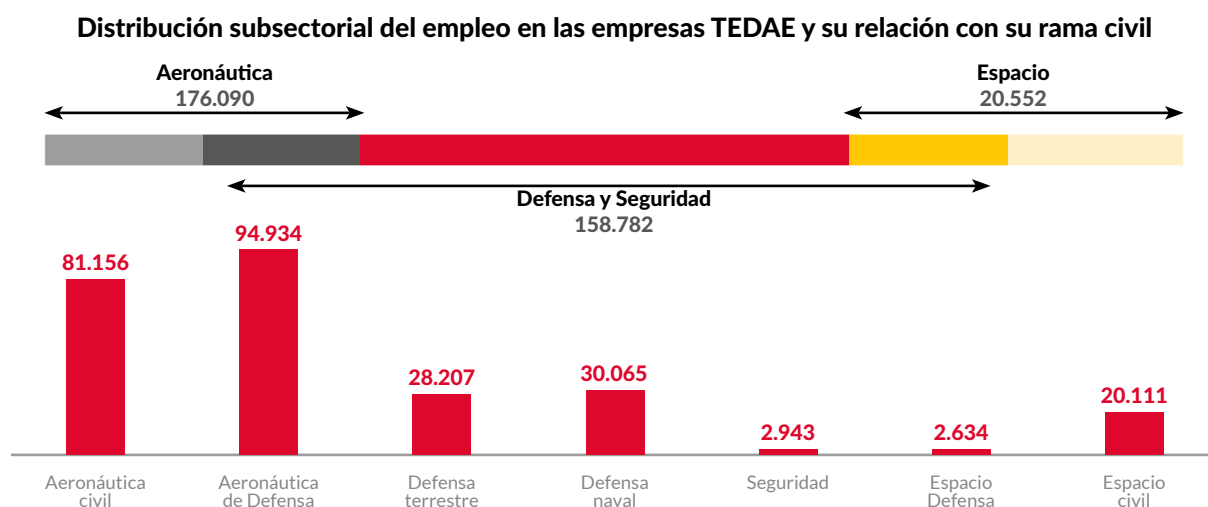
Estas cifras, sin embargo, son revisadas al alza en otro documento del Ministerio de Defensa, *La Estrategia Industrial de Defensa del año 2023*, que establece que la base industrial y tecnológica de la defensa tiene 36.000 empleos directos, sin entrar a valorar la cantidad de puestos de trabajo indirectos e inducidos.

La distribución sectorial que se observa en los datos de los informes del Ministerio de Defensa son los siguientes:



Fuente: Ministerio de defensa

Por su parte, los análisis elaborados por la Asociación Española de Empresas Tecnológicas, Seguridad, Aeronáutica y Espacio (TEDAE) principal organización representativa del sector, muestran una realidad muy diferente. Según TEDAE, en su informe del *Impacto Económico y Social de la Industria de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio*, llevado a cabo en el año 2025, **las empresas de este sector generan 260.049 empleos¹, el equivalente al 1,2% del empleo nacional y al 10% del empleo industrial de España en 2024. De ellos, 75.281 son directos, 114.877 son indirectos y 69.892 son inducidos. Esta proporción determina que por cada empleo directo se generan alrededor de 3,5 puestos de trabajo en el conjunto del país. El desglose sectorial que hace es el siguiente, destacando el empleo en el sector aeronáutico y naval.**



Fuente: Informe TEDAE

1.- Hay que detallar que en esta cifra se incluye la aeronáutica civil y el espacio civil, que por su naturaleza son indisolubles de su rama de defensa.

Como adelantábamos antes, existen grandes diferencias en los resultados (tanto en el empleo directo, indirecto e inducido) según la fuente y la metodología utilizada. Las estimaciones presentan realidades muy diferentes, si bien es verdad que ambas coinciden en la gran importancia de la industria de la defensa para el empleo manufacturero español, así como las profundas ramificaciones que tiene en una multitud de cadenas de valor.

Por último, en lo que respecta al *Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa*, el más vigente hasta la fecha, aprobado en 2025, no se lleva a cabo un diagnóstico de la situación laboral a su fecha de publicación, sin embargo, entre sus principales previsiones están la creación de puestos de trabajo. En concreto establece que **los Programas Especiales de Modernización (36% de la inversión total del Plan) crearán en España más de 23.000 empleos directos y 60.000 indirectos con niveles de cualificación y salarios superiores a la media, a los que se sumarán 10.600 empleos del resto de programas y 2.400 nuevos efectivos de las Fuerzas Armadas, alcanzando un total de 96.000 personas.**

Por todo lo anterior, es posible concluir varias realidades sobre el sector. Para empezar, dadas las diferencias en las definiciones y la metodología de estudio, es muy difícil llevar a cabo una estimación muy rigurosa sobre la cantidad precisa de puestos de trabajo directos, indirectos e inducidos. Sin embargo, si es posible concluir que la base industrial y tecnológica de la defensa genera muchos puestos por cada puesto de trabajo directo (entre 2 y 3,5, según el estudio analizado) y que tiene un gran impacto en una multitud de cadenas de valor, generando empleos adicionales, difícilmente cuantificables. Asimismo, sí que es posible determinar una tendencia positiva de crecimiento de empleo en los últimos años, así como una previsibilidad de que se mantenga esta tendencia a medida que se van desarrollando distintos programas industriales. En definitiva, se trata de un sector que genera un importante volumen de empleo de calidad en nuestro país.

6.3. VERTEBRACIÓN TERRITORIAL

La base industrial y tecnológica de la defensa mantiene una gran implantación en el territorio español. Muchos de los sectores y subsectores han tenido una relación productiva de muchas décadas con algunos de las provincias y territorios de nuestro país, generando auténticos clústeres y ecosistemas productivos de gran tamaño y relevancia territorial.

Por localización geográfica, existe una gran variabilidad en la implantación empresarial por provincias y comunidades autónomas. Destacan algunas provincias como Madrid, Sevilla, Murcia y A Coruña. Esto es muy relevante en la actualidad dado que la gran mayoría de provincias en las que el sector de la defensa tiene una presencia muy destacada, no son grandes polos industriales de nuestro país. **Esto quiere decir que el sector de la industria de la defensa contribuye de manera decisiva a la vertebración territorial y a superar el reto demográfico que sufren muchos territorios.** Para ilustrar mejor esta idea, se presentan dos mapas sobre la implantación de la industria de la defensa en España:

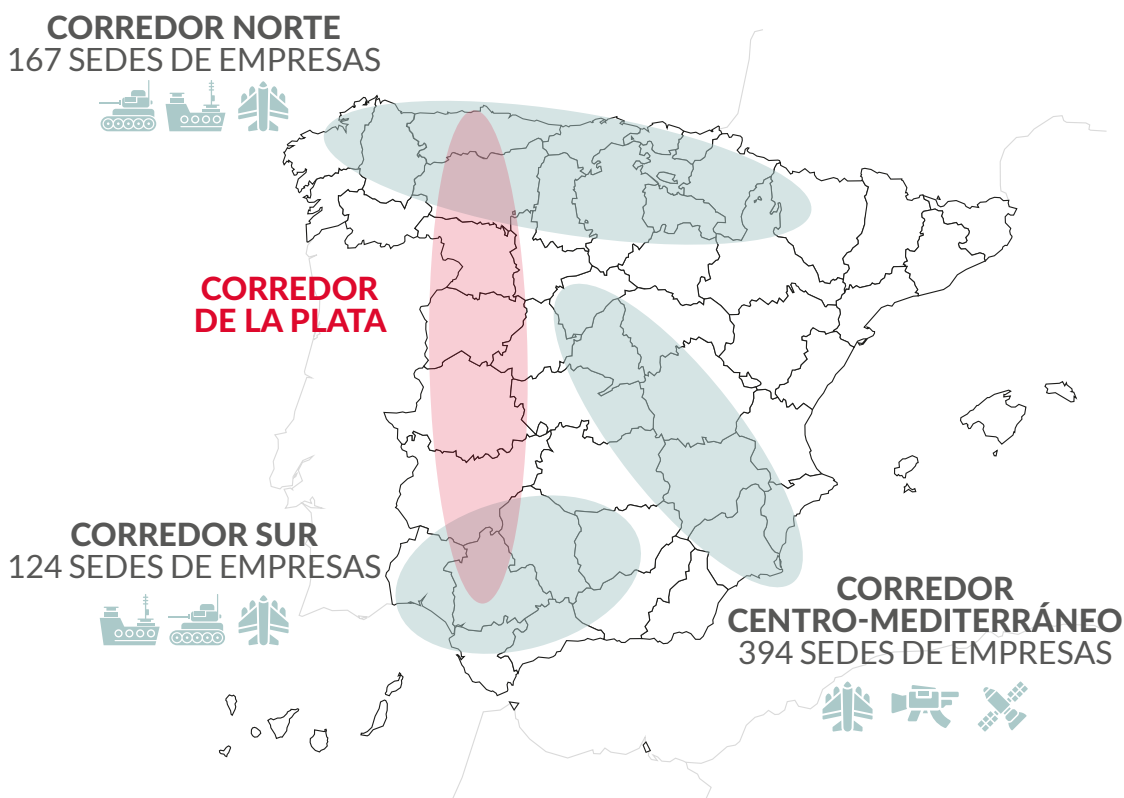


Empresas principales del sector de la defensa por subsector

Fuente: Elaboración propia.

30

Corredores industriales de la industria de la defensa



Fuente: Ministerio de defensa. Estrategia Industrial de Defensa

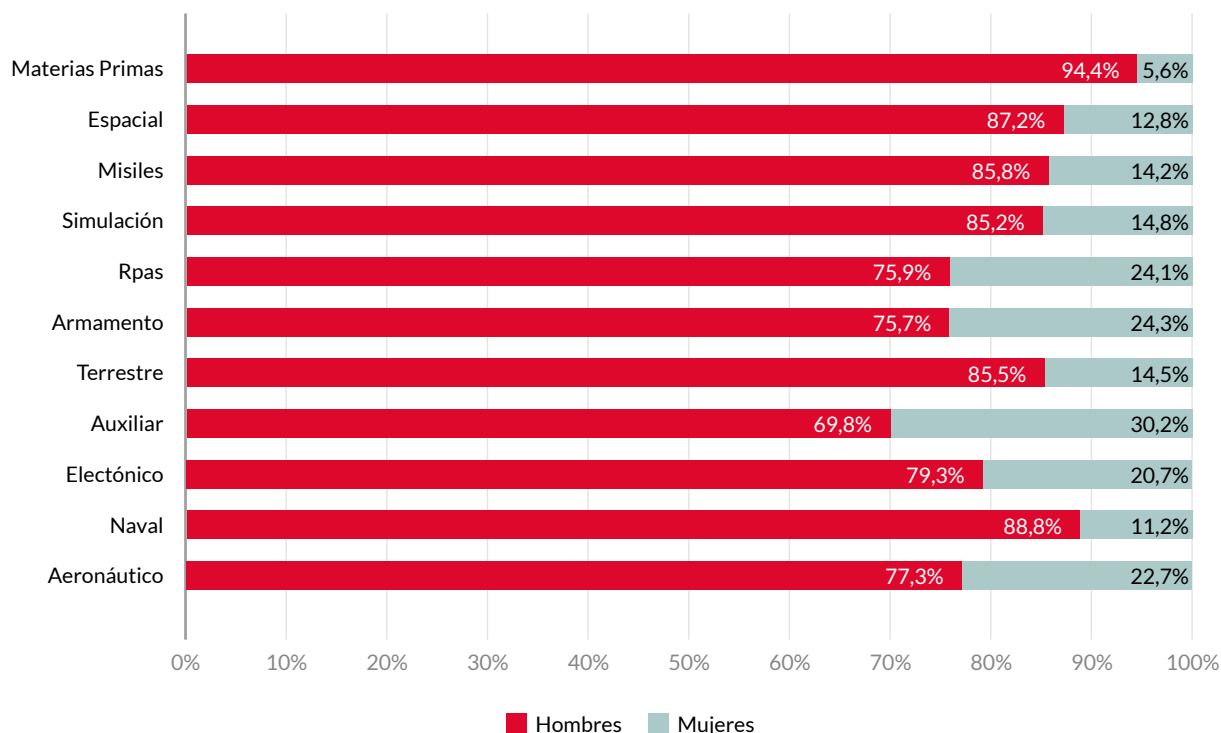
Esta característica de la base industrial y tecnológica de la defensa es de gran importancia económica y social además de industrial, pues la gran mayoría de provincias en las que el sector de la defensa tiene una presencia muy destacada no son grandes polos industriales de nuestro país. Frente a ello, las regiones que si tienen un VAB muy elevado de manufacturas (Navarra, La Rioja, Cataluña) no tienen una gran presencia de empresas, en términos relativos, del sector de la defensa.

En definitiva, la base industrial y tecnológica de la defensa contribuye a la vertebración territorial, al reto demográfico y a una distribución productiva e industrial más equilibrada en todo el territorio español. Esta cualidad permite una redistribución de la riqueza, del empleo y de los servicios asociados entre una multitud de provincias.

6.4. IGUALDAD DE GÉNERO

Una de las principales debilidades de la base industrial y tecnológica de defensa es, sin duda, la brecha de género que hay tanto en las fuerzas armadas como en las empresas del sector. Si bien es cierto que el conjunto de la industria manufacturera tiene tasa de empleabilidad femenina inferiores a las masculinas, la situación del sector objeto de estudio es más delicada. En términos cuantitativos, **frente a casi el 28%² de ocupación femenina en el conjunto de la industria manufacturera, la industria de la defensa muestra unas cifras muy negativas. En concreto, según el Ministerio de Defensa, solamente el 20,6% de la fuerza de trabajo del conjunto de estos sectores son mujeres, frente al 79,4% de hombres.** No obstante, existen grandes diferencias subsectoriales que vale la pena entrar a valorar:

2.- Informe de la Brecha de género en los sectores UGT FICA. Disponible en <https://ugt-fica.org/component/content/article/3333-ugt-fica-presenta-su-informe-de-2026-sobre-la-brecha-de-genero-en-las-profesiones-stem?catid=8&Itemid=101>

Distribución de género por subsector en la industria de la defensa

Fuente: Ministerio de Defensa

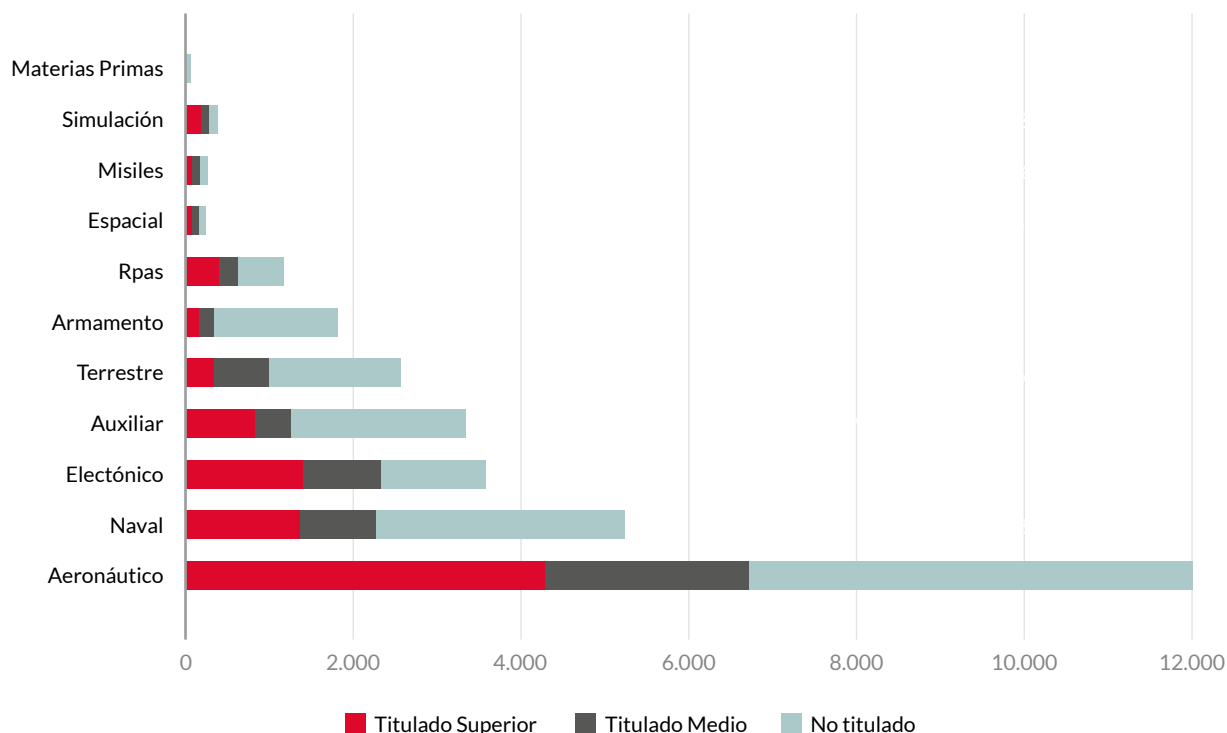
Destaca de forma positiva, únicamente, la industria auxiliar (con un 30%). Por el contrario, el sector naval (11%), el espacial (12%) o los misiles, con una plantilla muy masculinizada. No obstante, en los últimos años existen muchas empresas del sector que han llevado a cabo estrategias proactivas para atraer, retener y empoderar al talento femenino en sus centros de trabajo. Esto se ha traducido en que, en los últimos dos años, la ratio entre hombres y mujeres en las empresas del sector se está equilibrando de forma sustancial. En ese sentido, el informe de TEDAE recalca que en último año del estudio se había incrementado en más de un 10% el empleo femenino sobre el año anterior.

6.5. CUALIFICACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN

La tipología del empleo de la base industrial y tecnológica de la defensa es la propia de la industria manufacturera. Destaca el trabajo de alta cualificación, la alta especialización y la gran presencia de perfiles técnicos y de formación profesional. La complejidad de los bienes producidos, así como la gran intensidad tecnológica de muchos de ellos, determina que los puestos de trabajo, por lo general, requieran competencias avanzadas, por un lado, y una base sólida de trabajadoras y trabajadores técnicos para ejecutarlas.

En relación con la cualificación de las personas trabajadoras, se puede observar que todos los sectores tienen un porcentaje significativo de personas con titulación superior, así como una presencia relevante de titulaciones medias. Los sectores electrónicos, simulación y espacial son los más intensivos en cualificación que demandan del mercado laboral, mientras que el sector de armamento y el sector terrestre son los que menor cualificación necesitan. En el siguiente gráfico se puede ver la cualificación por cada sector específico:

Cualificación del personal de defensa por subsector



Fuente: Ministerio de Defensa

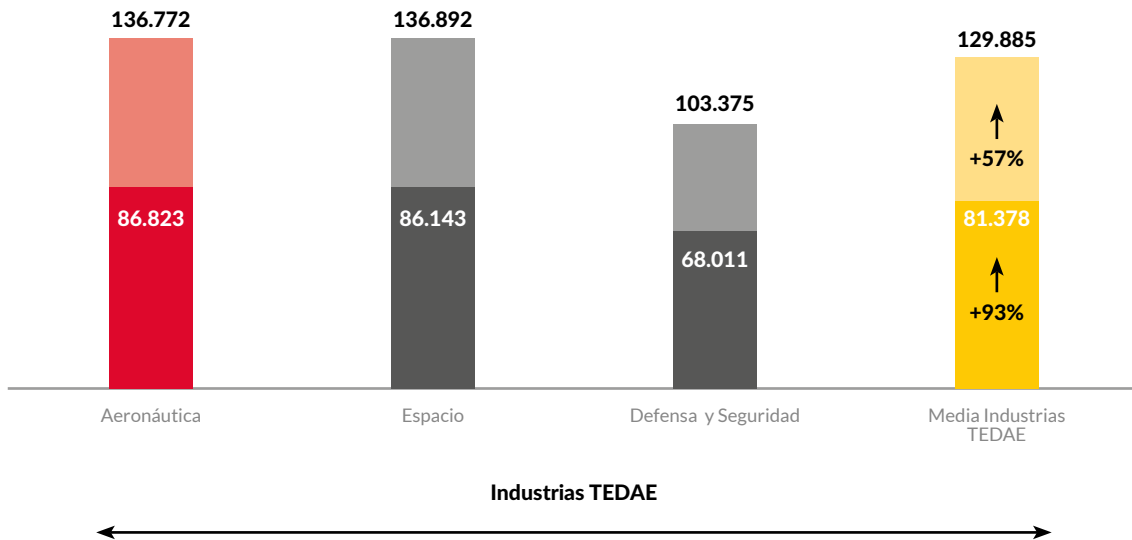
Los perfiles que necesita la industria de la defensa son una de las principales barreras a su desarrollo. Desde las grandes empresas, hasta las medianas y pequeñas, según el territorio y el sector específico, manifiestan que están teniendo grandes dificultades para contratar personal especializado. La industria manufacturera en su conjunto está necesitada de profesionales, por lo tanto, las compañías del sector de la defensa tienen una gran competencia a la hora de encontrar, captar, retener y talento. Pero, además, no solo hay competencia interna, si no que existen grandes empresas y conglomerados industriales europeos que están buscando personas trabajadoras cualificadas a las que atraer a sus plantas productivas.

6.6. CONDICIONES ECONÓMICAS

Las condiciones económicas y salariales de la base industrial y tecnológica de la defensa, representan uno de los principales activos y fortalezas que tiene el sector frente al resto de actividades económicas. **La gran productividad de las empresas del sector, las condiciones económicas y los márgenes de las empresas, así como la madurez de las relaciones laborales que se llevan a cabo en los centros de trabajo, determina que los salarios sean sustancialmente superiores a otras ramas de la industria manufacturera.**

La remuneración de la industria de la defensa es de las más altas del conjunto de la economía española. Incluso en el propio sector manufacturero, que ya por regla general tiene salarios por encima del sector agrario, del sector de la construcción y del sector servicios, la base industrial de la defensa destaca por su elevada remuneración por persona trabajadora. En concreto, según TEDAE, la remuneración media bruta por persona empleada se sitúa por encima de los 80.000 euros anuales. Dentro del conjunto del sector, destaca el subsector de la aeronáutica y el subsector espacial.

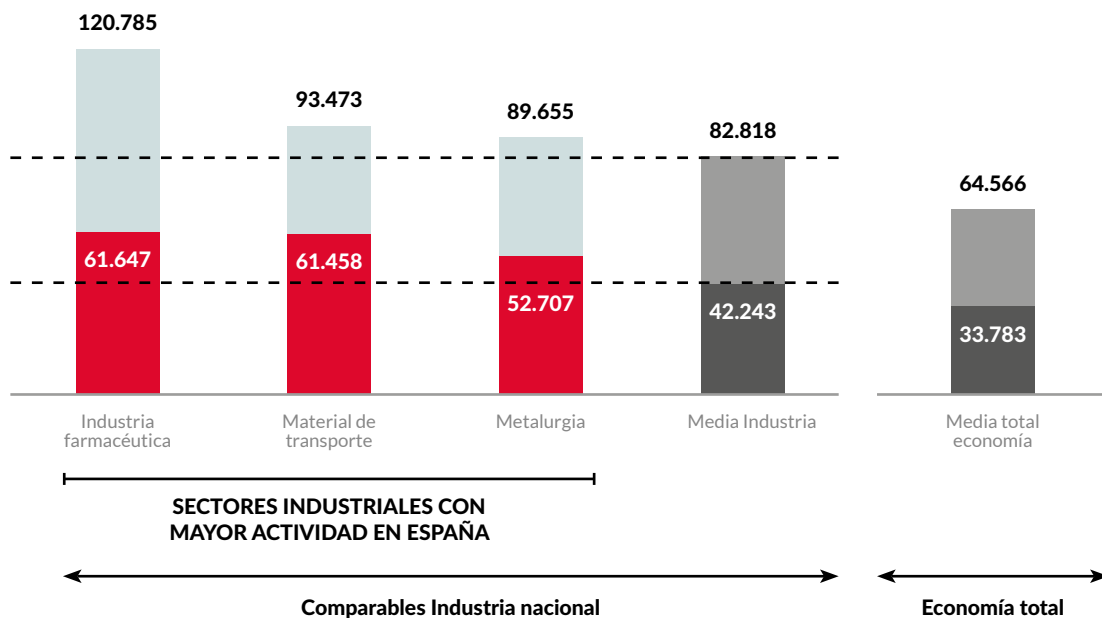
Distribución subsectorial del empleo en las empresas TEDAE y su relación con su rama civil



Fuente: Informe TEDAE de la Industria de la defensa

Para ponerlo en perspectiva, la remuneración de la industria de la defensa es más del doble que la del sector de los servicios y es sensiblemente mayor que el de la media de la industria manufacturera. Esta distancia se puede observar en el siguiente gráfico:

Remuneración y productividad media del sector industrial y del sector servicios



Fuente: Informe TEDAE de la Industria de la defensa

A la vista de los datos, se puede concluir que las condiciones económicas de la base industrial y tecnológica de la defensa son sensiblemente superiores y representan uno de las principales fortalezas que presenta el sector, tanto para atraer como para retener el talento y para asegurar que los planes y programas públicos dedicados a la industria de la defensa redundan en un mayor beneficio laboral y social.

6.7. EL CASO PARTICULAR DEL PERSONAL DE TROPA Y MARINERÍA: PROYECTO +45

Merecen un análisis específico las relaciones laborales de las personas ligadas al sector de la defensa que no están dentro de la industria. El sistema laboral de las Fuerzas Armadas españolas, actualmente plenamente profesionalizado y estructurado, contempla diversas fórmulas y mecanismos para gestionar de manera eficiente el ciclo de vida profesional del personal militar. Esta profesionalización ha supuesto una evolución significativa en la manera en que se organiza, gestiona y proyecta la carrera militar, desde el acceso y la formación inicial hasta la promoción, movilidad, especialización y desvinculación del servicio activo.

En la actualidad, el personal en servicio activo asciende a un total de 116.410 efectivos, distribuidos en una amplia variedad de unidades, organismos y estructuras. Estos profesionales están especializados en diferentes áreas de actividad, lo que permite una respuesta multidimensional ante los retos actuales de seguridad y defensa.

La condición de militar profesional de tropa y marinería se adquiere al obtener el empleo de soldado o marino, otorgado por el Jefe del Estado Mayor del Ejército correspondiente (Tierra, Armada o Aire y del Espacio). Este nombramiento tiene lugar tras superar el período de formación exigido en la convocatoria de pruebas selectivas para el acceso a dicha condición, y se formaliza mediante la firma de un compromiso inicial de servicio.

Este compromiso inicial tiene carácter temporal, aunque puede renovarse sucesivamente. Una vez cumplidos cinco años de servicio efectivo, el o la militar puede optar por suscribir un compromiso de larga duración, que permite prolongar su permanencia en las Fuerzas Armadas. No obstante, la Ley 8/2006, de 24 de abril, de Tropa y Marinería, establece en su artículo 10 que *“el compromiso de larga duración finalizará cuando el militar profesional de tropa y marinería cumpla 45 años de edad”*. En la práctica, esto implica que, salvo que se acceda a una nueva modalidad de servicio, la relación profesional del personal de tropa y marinería con las Fuerzas Armadas concluye al alcanzar dicha edad.

La limitación establecida en la Ley 8/2006, de 24 de abril, que fija en los 45 años la finalización del compromiso de larga duración, junto con las reducidas posibilidades de continuar en activo más allá de esa edad, configura un escenario profesional incierto y especialmente delicado. Esta situación afecta a un colectivo, el personal de tropa y marinería, que, conviene subrayar, constituye el núcleo fundamental y mayoritario de las Fuerzas Armadas.

Es imprescindible destacar que este colectivo posee un conjunto de competencias profesionales y personales de alto valor, plenamente transferibles al ámbito civil y altamente demandadas en numerosos sectores de la economía. Entre estas habilidades se incluyen el liderazgo efectivo, la capacidad para trabajar bajo presión, la gestión y coordinación de equipos multidisciplinares, la disciplina operativa, así como conocimientos técnicos especializados en áreas como telecomunicaciones, logística, mecánica, ciberseguridad, electrónica, mantenimiento de sistemas, inteligencia y muchas otras. Estas capacidades, adquiridas mediante una formación continua, exigente y una experiencia operativa en entornos complejos, convierten al personal de tropa y marinería en un recurso humano de extraordinario potencial.

Sin embargo, resulta preocupante que estas cualificaciones y competencias no siempre sean adecuadamente reconocidas ni aprovechadas en el mercado laboral civil. Esta falta de visibilidad y valorización de su perfil profesional contribuye a que el colectivo presente tasas de empleabilidad inferiores a las que, por mérito y preparación, les corresponderían. En un contexto donde la economía y la sociedad requieren perfiles versátiles, resilientes y técnicamente preparados, se hace urgente establecer mecanismos más eficaces de transición e integración laboral que permitan capitalizar el talento y la experiencia del personal militar una vez concluido su servicio activo.

Aplicaciones de las habilidades del personal de tropa y marinería al ámbito civil

ESPECIALIDAD MILITAR	APLICACIÓN CIVIL
Comunicaciones	Telecomunicaciones, redes, ciberseguridad
Ingeniería	Obras públicas, ingeniería civil, protección civil
Sanidad	Enfermería, emergencias, sanidad pública o privada
Logística	Supply chain, almacenes, transporte, distribución logística
Mecánica y mantenimiento	Talleres, mantenimiento industrial, aeropuertos, transporte
Control aéreo	Aerolíneas, control de tráfico aéreo, drones
Electrónica y radares	Telecomunicaciones, Industria de la defensa
Seguridad	Seguridad privada, escolta, protección de personas
Prevención	Prevención de riesgos, emergencias químicas o industriales

Fuente: Elaboración propia

A partir de un estudio exhaustivo elaborado por UGT FICA y otras entidades externas, se ha elaborado un decálogo de medidas para incorporar a este colectivo de profesionales a otras actividades económicas entre la que destaca la industria de la defensa.

7. BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR

7.1. INTRODUCCIÓN

La base industrial y tecnológica de la defensa española tiene una gran vocación exportadora, contribuyendo de forma decisiva a la balanza comercial del país. El vector exterior representa uno de los principales activos que impulsan la demanda del sector y por lo tanto tiene una gran incidencia sobre la cantidad de pedidos de las empresas, la carga de trabajo y los pedidos del conjunto de las cadenas de valor.

Por las características de los bienes y servicios exportados, el Ministerio de Defensa lleva a cabo estudios exhaustivos³ de los distintos productos y ejerce un control a través de licencias de exportación, que permite a los operadores dirigirse al mercado internacional. Es decir, existen una serie de procedimientos administrativos dedicados a la supervisión de la adquisición y la venta de productos del sector de la defensa.

7.2. DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES

Según datos del Ministerio de Defensa, durante el año 2025 cada de las diferentes categorías (material de defensa y tecnologías duales) registraron dinámicas diferenciadas, aunque se apreció un rasgo común destacable: el incremento significativo en los valores autorizados junto con una disminución en la tasa de ejecución de dichas autorizaciones en comparación con ejercicios anteriores.

En términos globales, en 2024 se gestionaron un total de 5.219 licencias de exportación, lo que supuso un aumento del 14,8% respecto al año anterior. De estas, 4.114 fueron aprobadas, 111 denegadas y el resto quedaron en situación de desistimiento, caducidad o renuncia.

7.3. MATERIAL DE DEFENSA

En el ejercicio 2024 se autorizaron un total de 2.439 licencias, comprendiendo licencias individuales, licencias globales y licencias globales de proyecto. Esta cifra representa un incremento del 23% respecto al ejercicio anterior, en el que se concedieron 1.983 licencias.

El siguiente gráfico muestra la evolución de las licencias y exportaciones de material de defensa entre 2016 y 2024:

Evolución de Licencias y Exportaciones de Material de Defensa y Doble Uso

Año	Nº Licencias Autorizadas	Autorizadas (M€)	Realizadas (M€)	% en ejecución
2016	1.455	5.550	4.052	73%
2017	1.560	21.085	4.347	21%
2018	1.607	11.404	3.720	33%
2019	1.763	10.091	4.042	40%
2020	1.981	26.552	3.622	14%
2021	2.225	14.580	3.290	23%
2022	2.048	10.555	4.091	39%
2023	1.983	15.703	3.764	24%
2024	2.439	17.395	3.491	20%

Fuente: Elaboración propia. Estadísticas españolas de Exportación de material de defensa y doble uso. Informe anual 2024

3.- La Secretaría de Estado de Comercio publica, con carácter semestral, un informe sobre la evolución de las principales variables del sector, recogidas en el Informe. ESTADÍSTICAS ESPAÑOLAS DE EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA Y DOBLE USO.

El valor total de las exportaciones autorizadas ascendió a 17.395 millones de euros, lo que supone un aumento del 11% en comparación con el año 2023. No obstante, el valor de las exportaciones efectivamente realizadas se situó en 3.491 millones de euros, equivalente aproximadamente al 20% del total autorizado.

Distribución por categorías

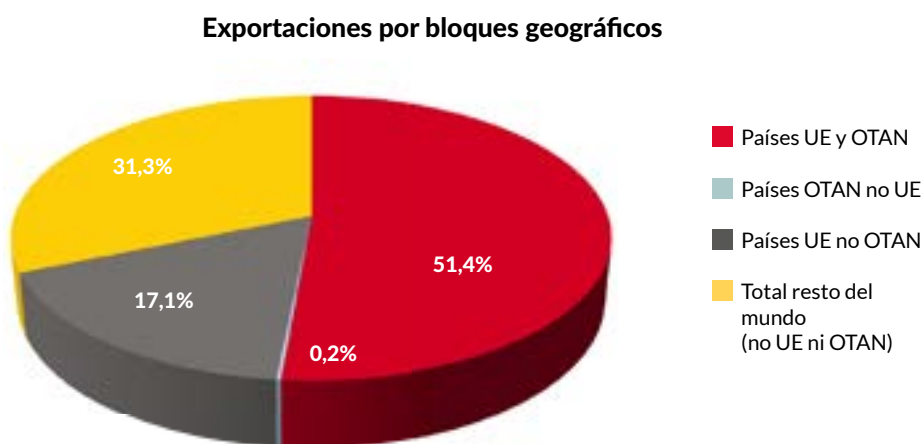
Por categorías, destaca nuevamente la categoría de “Aeronaves” (categoría 10 del Anexo I.1 del Real Decreto 679/2014, de 1 de agosto), que presenta el mayor peso en términos absolutos tanto en exportaciones autorizadas como realizadas. Le siguen, por orden de relevancia, las categorías de “Vehículos terrenos y sus componentes” (categoría 6), “Explosivos” (categoría 4), “Municiones” (categoría 3) y “Equipos electrónicos” (categoría 11), tal como se recoge en el gráfico siguiente, en el que se muestra la distribución porcentual de las exportaciones realizadas por categoría.



Fuente: Estadísticas españolas de Exportación de material de defensa y doble uso. Informe anual 2024

Distribución de exportaciones por destino geográfico

En 2024, las exportaciones de material de defensa se concentraron mayoritariamente en países de la Unión Europea y de la OTAN. En particular, los Estados miembros de la UE pertenecientes a la OTAN representaron el 51,4% del total (1.794 millones de euros), mientras que el conjunto de destinos UE y/o OTAN alcanzó el 68,7% (2.399 millones de euros), superando el 61,7% registrado en 2023. El 31,3% restante (1.092 millones de euros) se dirigió a terceros países, entre los que destacan India, Kazajstán, Brunéi, Arabia Saudí y Ucrania. En función de la entidad geográfica podemos encontrar la siguiente distribución:



Fuente: Estadísticas españolas de Exportación de material de defensa y doble uso. Informe anual 2024

Las exportaciones se caracterizaron por una elevada diversificación de productos y servicios, con especial peso de los sectores aeronáutico, electrónico y de armamento. Destacan las operaciones con Alemania y Reino Unido, centradas en aeronaves (A400M y C295), municiones, explosivos y transferencia de tecnología. Asimismo, se registraron exportaciones relevantes a otros socios europeos y a Estados Unidos, vinculadas a programas internacionales de cooperación en defensa (NH90, FCAS, TIGER). Se observa, además, una tendencia creciente en la exportación de intangibles, como tecnología, software y formación técnica.

En relación con los países no pertenecientes a la UE ni a la OTAN, España mantuvo un volumen significativo de exportaciones, destacando el suministro de aeronaves, sistemas de radar y guerra electrónica, así como material explosivo y armamento. El apoyo logístico y técnico a aeronaves militares, especialmente al modelo C295, constituyó una línea relevante de actividad. En determinados casos, se identificaron operaciones sin contraprestación económica, asociadas a donaciones.

En cuanto a Israel, la política de autorización se aplicó con criterios estrictos conforme a los compromisos internacionales de España. Desde octubre de 2023 no se han autorizado nuevas licencias de exportación de material de defensa con destino final en dicho país. Las operaciones realizadas en 2024 derivan de autorizaciones previas y se limitaron a actividades de mantenimiento, reparación y retornos de material, por un valor de 1,45 millones de euros.

Por su parte, las exportaciones a Ucrania ascendieron a 74,6 millones de euros, a lo que se suman donaciones valoradas en 165 millones de euros. Estas operaciones incluyeron vehículos blindados, sistemas de artillería, armamento, munición, misiles, equipos de protección individual y diversos sistemas tecnológicos, reflejando un apoyo relevante en el contexto del conflicto con Rusia en curso.

Exportaciones realizadas de material de defensa por países

2024	Valor €	% sobre total
PAÍSES UE Y OTAN	1.793.875.072	51,4%
Alemania	954.751.278	27,3%
Francia	388.004.684	11,1%
Luxemburgo	129.212.556	3,7%
Polonia	56.568.442	1,6%
Eslovaquia	47.988.680	1,4%
Italia	47.935.623	1,4%
Estonia	28.799.985	0,8%
Suecia	28.217.082	0,8%
Portugal	18.457.366	0,5%
Países Bajos	14.970.902	0,4%
Resto UE y OTAN	78.968.474	2,3%
PAÍSES UE NO OTAN	7.646.888	0,2%
Irlanda	4.342.376	0,1%
Austria	3.304.512	0,1%
PAÍSES OTAN NO UE	597.626.856	17,1%
Gran Bretaña	397.233.642	11,4%
Canadá	111.046.408	3,2%
Turquía	44.273.303	1,3%
EEUU	31.617.690	0,9%
Noruega	13.455.105	0,4%
Islandia	708	0,0%
TOTAL PAÍSES UE Y/O OTAN	2.399.148.816	68,7%
OTROS PAÍSES	730.636.446	20,9%
India	288.397.314	8,3%
Kazajistán	209.101.817	6,0%
Brunéi	81.632.844	2,3%
Arabia Saudí	76.950.004	2,2%
Ucrania	74.554.467	2,1%
Resto de países	361.277.813	10,3%
TOTAL RESTO DEL MUNDO (NO UE NI OTAN)	1.091.914.259	31,3%
TOTAL EXPORTACIONES	3.491.063.075	100,0%

Fuente: Estadísticas españolas de Exportación de material de defensa y doble uso. Informe anual 2024

En definitiva, las exportaciones de Material de Defensa se han incrementado de manera sustancial en los últimos dos años, destacando de forma dominante el subsector aeronáutico. Por destino, los principales países receptores han sido países de nuestro entorno como Alemania, Francia e Inglaterra.

7.4. PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO

Según el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, las tecnologías de doble uso en defensa son productos, software y conocimientos técnicos desarrollados inicialmente para fines civiles, comerciales o de investigación que pueden adaptarse y utilizarse en aplicaciones militares, de seguridad o de proliferación de armas.

Las exportaciones efectivamente realizadas de productos y tecnologías de doble uso en el ejercicio 2024 ascendieron a 293 millones de euros, lo que supone una contracción interanual del 26% respecto a los 394 millones de euros registrados en 2023.

En lo relativo a la actividad autorizadora, el número de licencias concedidas alcanzó las 1.249, lo que representa un incremento interanual del 50 %. No obstante, el valor total autorizado se situó en 1.315 millones de euros, evidenciando una reducción del 60% en comparación con los 3.263 millones de euros del ejercicio precedente. Desde una perspectiva temporal, en el periodo 2016–2024 se constata una tendencia estructural creciente en el número de licencias autorizadas, pasando de 514 a 1.249. Por el contrario, el valor de las exportaciones realizadas presenta una evolución relativamente estable en términos agregados, con episodios puntuales de contracción en 2018 y 2020, y una recuperación significativa en 2023.

En conjunto, durante los últimos seis ejercicios se observa una senda de crecimiento moderado en el valor de las exportaciones efectivamente ejecutadas.

Evolución de licencias y exportaciones de material de doble uso

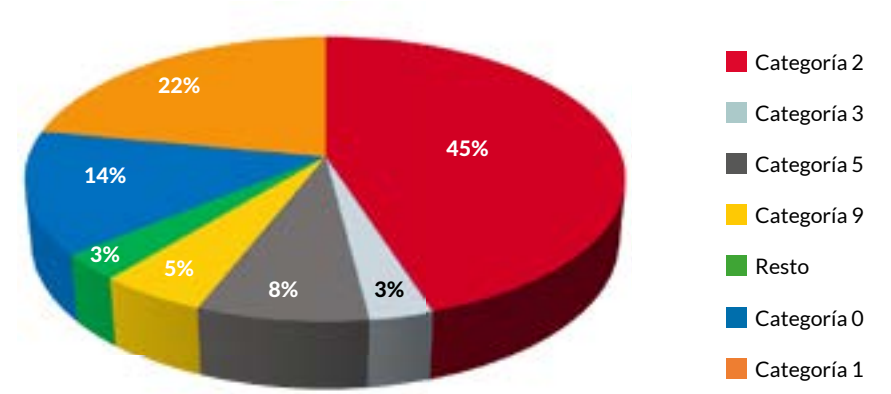
Año	Nº Licencias Autorizadas	Autorizadas (M€)	Realizadas (M€)	% en ejecución
2016	514,0	852,0	266,0	31%
2017	522,0	295,0	250,0	85%
2018	550,0	776,0	144,0	19%
2019	725,0	397,0	228,0	57%
2020	619,0	361,0	139,0	39%
2021	700,0	344,0	233,0	68%
2022	673,0	2.559,0	289,0	11%
2023	828,0	3.263,0	394,0	12%
2024	1.249,0	1.315,0	293,0	22%

Fuente: Estadísticas españolas de Exportación de material de defensa y doble uso. Informe anual 2024

Distribución por categorías

En cuanto a las exportaciones realizadas por categorías de acuerdo con el Anexo I del Reglamento (UE) 2021/821, destacan en orden de importancia los productos de “Tratamiento de materiales” (Cat. 2) seguidos de “Materiales, sustancias químicas” (Cat. 1), “Materiales, instalaciones y equipos nucleares” (Cat. 0), “Telecomunicaciones” (Cat. 5), “Sistemas de propulsión” (Cat. 9) y “Electrónica” (Cat. 3).

Ventas de vehículos en 2024. Porcentaje de vehículos eléctricos sobre total



Estadísticas españolas de Exportación de material de defensa y doble uso. Informe anual 2024

Distribución geográfica

En términos de distribución geográfica por valor exportado, los principales destinos por orden de importancia aparecen detallados en el siguiente cuadro:

Exportaciones realizadas de material de doble uso por destinos

2024	Valor (Millones de €)	% sobre total
Arabia Saudí	63,6	21,7%
China	39,8	13,6%
Francia	31,5	10,8%
México	17,6	6,0%
Estados Unidos	16,7	5,7%
Turquía	10,7	3,7%
TOTAL EXPORTACIONES	293	61,5%

Fuente: Estadísticas españolas de Exportación de material de defensa y doble uso. Informe anual 2024

Estos países han recibido productos tales como componentes aeroespaciales, reactivos de laboratorio, software de simulación, sensores solares, vehículos aéreos no tripulados (UAV), tecnología nuclear y sistemas de control.

En lo relativo a la tipología de los bienes exportados, destacan los reactivos de laboratorio destinados al diagnóstico in vitro, el ácido fluorhídrico, los detonadores eléctricos y electrónicos, los explosivos clasificados en las categorías A, B y E, los componentes para bombas industriales y los equipos de telecomunicaciones con capacidades criptográficas avanzadas. Asimismo, se incluyen exportaciones de plataformas de seguridad, sistemas antidrones, sensores solares, cámaras térmicas y software especializado. Esta diversidad pone de manifiesto una estrategia exportadora orientada tanto a sectores

industriales de alta tecnología como a aplicaciones en ámbitos tales como la defensa, la minería, la energía y la salud. Cabe señalar determinados casos específicos de relevancia.

En primer lugar, en relación con Israel, desde el 7 de octubre de 2023 no se ha autorizado ninguna operación de exportación de material de doble uso con destino a dicho país. Durante el año 2024, se han denegado un total de 47 licencias de exportación en esta categoría. Las exportaciones de material de doble uso no letal efectuadas apenas ascendieron a 130.000€, y corresponden exclusivamente con autorizaciones concedidas con anterioridad a dicha fecha, habiéndose materializado, en su mayoría, durante el primer semestre de 2024.

En segundo lugar, en relación con Rusia, las exportaciones realizadas superaron los 600.000€, estando principalmente vinculadas a servicios de asistencia técnica asociados a programas informáticos. Adicionalmente, se emitieron informes favorables para 29 licencias de exportación por un valor total de 17,8 M€, en respuesta a solicitudes de desinversión presentadas por dos empresas españolas.

En el caso de los Productos y Tecnologías de doble uso, en los últimos dos años, han aumentado el número de licencias pero ha bajado el volumen de las mismas. El producto que ha dominado las exportaciones ha sido el “Tratamiento de materiales”, seguidos de “Materiales, sustancias químicas”. Por destino, los principales países receptores han sido Arabia Saudí, China y Francia.

Evolución durante el primer semestre de 2025

El valor total de las exportaciones efectuadas durante el primer semestre de 2025 ascendió a 128,6 millones de euros, lo que representa una reducción del 60% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior, en el que ascendieron a 214,6 millones de euros.

Las operaciones de exportación materializadas equivalieron al 23,1% del volumen previamente autorizado, cifrado en 557,3 millones de euros.

8. EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA DEL SECTOR

8.1. INTRODUCCIÓN

La tecnología es sin lugar a dudas uno de los elementos centrales que define la industria de la defensa. Se trata de una característica definitoria del conjunto de bienes y servicios que se producen en el ecosistema de defensa, así como del conjunto de su ciclo de vida. A nivel global, se trata de una de las manufacturas con mayor intensidad tecnológica y más inversión en I+D+i. Fruto de ello, las principales empresas del sector se encuentran en una carrera constante por encontrar e integrar soluciones tecnológicas que les permitan tener una ventaja con respecto a las competidoras. Por lo tanto, la tecnología y la innovación son dos de los pilares fundamentales que explican la competitividad, riqueza y valor añadido del sector. Sin embargo, existen ciertas particularidades con respecto al resto de actividades económicas que permiten que la evolución tecnológica de la base industrial del sector de la defensa tenga una características propias diferenciadoras:

- Integración en mercados civiles: La tecnología empleada y producida por la base industrial y tecnológica de la defensa a menudo es posteriormente integrada en mercados y sectores civiles. Existen múltiples ejemplos a nivel histórico de gran relevancia que ahora integran nuestra actividad diaria y mejoran la calidad de vida. Las tecnologías duales son una piedra angular del sector, en el que la progresiva transformación de la industria de la defensa hacia mecanismos y productos más avanzados tecnológicamente conlleva una mayor asimilación, incorporación y construcción de sinergias entre el mercado militar y el mercado civil.
- Salvaguarda de la soberanía tecnológica: Al contrario que en otras actividades económicas, el Estado (y en menor medida las empresas involucradas), tienen un efectivo interés nacional en salvaguardar un cierto grado de autonomía tecnológica en la industria de la defensa. Se trata de una cuestión que trasciende la tradicional defensa comercial de la propiedad intelectual e industrial, sino que se fundamenta en la defensa de la soberanía y la seguridad nacional de los distintos países. La tecnología, por lo tanto, se concibe como un elemento de seguridad nacional y por ello, las empresas destinan grandes cantidades de recursos a su desarrollo y luego los Estados emplean distintos instrumentos para su defensa.
- Gran dimensión cuantitativa y cualitativa: El mercado de productos y servicios de la industria de la defensa genera una gran cantidad de avances e innovaciones tecnológicas. Al ser un sector multidisciplinar y con gran capacidad de inversión, existen muchos dominios diferenciados en los que el avance tecnológico tiene muchas repercusiones en distintas actividades económicas. En el siguiente gráfico se pueden observar algunos de los vectores tecnológicos más importantes:

Sectores y tecnologías críticas para la industria de la defensa

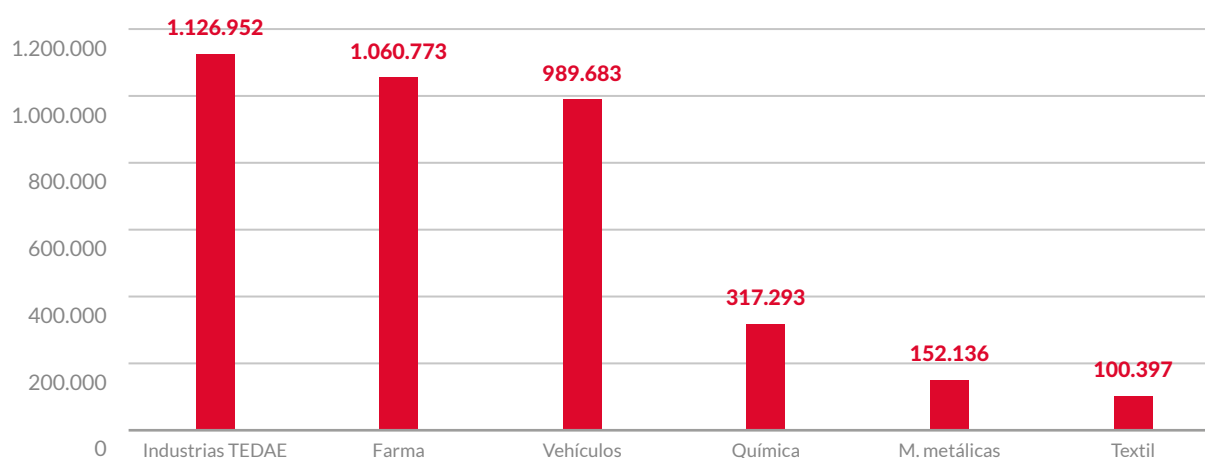
Sector	Tecnologías
Digital y electrónica	• Inteligencia artificial, técnicas avanzadas de análisis y macrodatos • Tecnologías de ciberseguridad y de ciberdefensa • Tecnologías de análisis forense digital • Informática de alto rendimiento, computación en la nube y espacios de datos • Fotónica • Microprocesadores de ultrabajo consumo, electrónica impresa o flexible ligera • Tecnologías cuánticas, • Comunicaciones y redes seguras • Sensores (electroópticos, de radar, químicos, biológicos, de radiación, etc.)
Manufactura	• Fabricación avanzada y aditiva • Tecnología de materiales avanzados y materiales sostenibles desde el diseño • Nanotecnologías • Robótica • Semiconductores y microelectrónica
Espacio y Aeronáutica	• Tecnologías espaciales (incluidos el diseño y la fabricación de lanzaderas y satélites) • Tecnologías seguras de posicionamiento, navegación y temporización de precisión • Tecnologías de observación de la Tierra de alta definición • Comunicaciones y conectividad seguras por satélite

Fuente: Comisión Europea: Mapa de transformación industrial de la industria de la defensa.

8.2. LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA DE LA DEFENSA EN RELACIÓN A OTROS SECTORES

La base industrial y tecnológica de la defensa, tal y como se ha mencionado anteriormente, es un gran generador de tecnología e innovación. Es evidente que la actividad manufacturera tiene una intensidad tecnológica mucho mayor a otros sectores económicos (sector servicios, construcción o agricultura). Sin embargo, incluso dentro del sector industrial, la industria de la defensa tiene un papel notable y destacado. Según TEDAE, en términos relativos, la intensidad en innovación de las empresas asociadas es 8 veces superior al que realiza el conjunto de la industria española, que dedica aproximadamente el 1% de su facturación. Un informe anterior de KPMG refrenda esta tesis, lo que podemos observar en el siguiente gráfico:

Inversión anual directa en I+D+i por sectores manufactureros en España



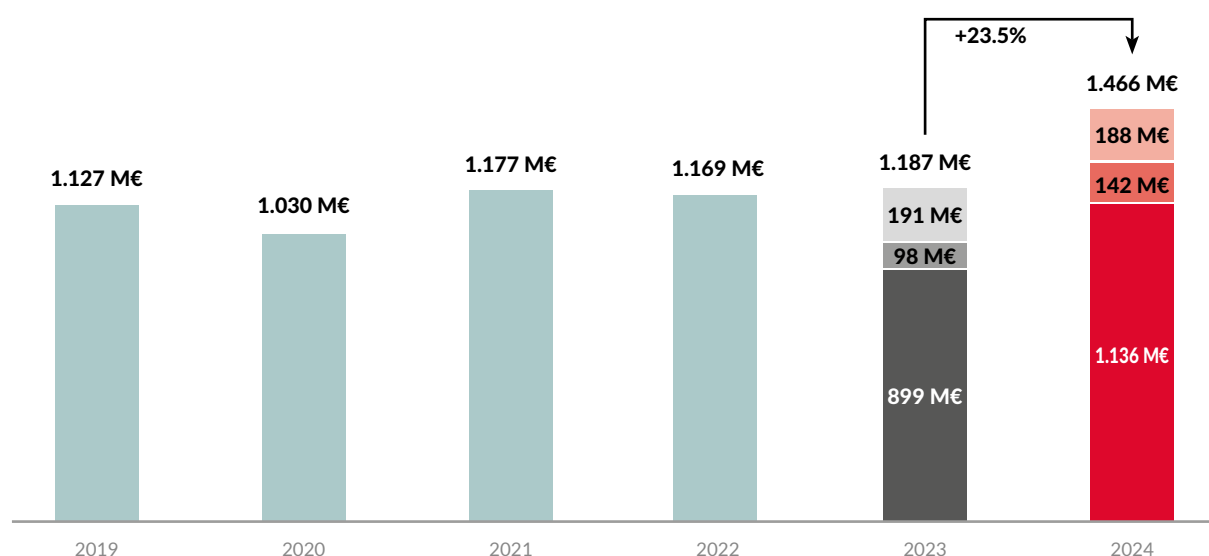
Fuente: Informe KPMG: Impacto Económico y Social de la Industria de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio

Del gráfico es posible concluir que la industria de la defensa es el primer sector en términos de inversión en innovación y desarrollo manufacturero en España. Esto es especialmente destacable dado que existen otros sectores industriales de un tamaño e importancia productiva mucho mayor (por ejemplo, el sector automovilístico o el sector químico) que tienen un músculo económico e industrial mucho mayor.

8.3. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN MATERIA DE INNOVACIÓN

La base industrial y tecnológica de la defensa sostiene una relación muy estrecha entre desempeño productivo e inversión presupuestaria. Es decir, existe un vínculo entre el potencial industrial del sector y la financiación disponible para el ecosistema de defensa. Esto es lógico, pues tanto las adquisiciones, como las inversiones dependen en gran medida del Ministerio de Defensa y los recursos que tenga asignados en cada momento determinado. Sin embargo, esta tendencia también es plenamente apreciable en torno a la inversión en innovación, que se articula como una variable con una correlación directa. En otras palabras, la inversión pública (cantidad, plazos y planes) tiene un gran impacto sobre la decisión final de las empresas en la asignación final de recursos a innovación y desarrollo. Para ilustrar esta tendencia, el siguiente gráfico de TEDAE expone la tendencia de los últimos años en España:

Evolución de las inversiones en I+D+i de las empresas TEDAE en España



Fuente: Informe TEDAE industria de la defensa

Podemos observar que el nuevo ciclo inversor, así como el Plan Industrial para la Industria de la Defensa han tenido un impacto significativo en las inversiones finales (especialmente en las grandes empresas tractoras). El incremento entre el año 2023 y el 2024 es cercano al 25%, lo cual es muy notable. Posiblemente, a la luz del Plan Industrial y Tecnológico de la Defensa aprobado en abril de 2025 por el que se pretende impulsar la innovación y la industrialización del sector de la defensa a través de un incremento presupuestario, permita incrementar en mayor medida la cantidad de recursos destinados a mejorar el desempeño tecnológico de la industria de la defensa en España. El Plan pretende movilizar 10.471 millones de euros y su objetivo es ayudar a que el país impulse hasta el 2% el PIB de inversión (sobre todo tecnológica) en seguridad y defensa.

8.4. POSICIÓN RELATIVA DE LA INDUSTRIA Y PERSPECTIVAS A FUTURO

Pese a que se haya producido un incremento sustancial en la industria de la defensa de inversiones en materia tecnológica y de innovación (y es esperable que se destinen aún más recursos a lo largo de este año), la realidad es que, salvo excepciones, el tejido productivo aún está lejos de ser un gran exponente tecnológico.

Según el Instituto Elcano, el modelo español ha sido hasta ahora más receptor que promotor de tecnologías. No obstante, el esfuerzo que está llevando el ejecutivo en los últimos dos años está mejorando de forma clara la perspectiva a futuro. Si bien el gasto de I+D+i se ha mantenido prácticamente plano entre 2005 y 2019 (por debajo de 7.000 millones de euros) incluidos los fondos del Programa Europeo de Desarrollo Industrial (EDIDP) de 2019, la situación está mejorando y ha permitido a España mantenerse

dentro del objetivo de gasto en inversión medido en porcentaje del gasto en Defensa (20%). Sin embargo, no ha cumplido nunca el segundo objetivo de inversión en R&T (investigación aplicada) medido en porcentaje de gasto (2%). El incumplimiento es similar al resto de los países europeos, pero lo significativo es que la desinversión se ha mantenido incluso en períodos de recuperación económica, lo que deja pocos fondos disponibles para atraer nuevos actores al tejido productivo.

Por lo tanto, nos encontramos en un momento crítico para la base industrial y tecnológica de la defensa. Los instrumentos financieros y presupuestarios pueden llevar al siguiente nivel la inversión en I+D+i y paliar el déficit estructural que arrastra la industria de defensa española en esta temática. Más aún, se trata de una cuestión fundamental, pues cada vez más la defensa está más orientada a soluciones y productos tecnológicamente avanzados y por lo tanto, una inversión coordinada puede llevar grandes retornos a todos los agentes del ecosistema.

9. CARACTERÍSTICAS Y TITULARIDAD DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR EN ESPAÑA

9.1. INTRODUCCIÓN

El tejido empresarial de la base industrial y tecnológica de la defensa presenta ciertas peculiaridades con respecto al tejido productivo manufacturero. Su estructura piramidal, ya descrita anteriormente, determina que tanto el número, como el tamaño, así como las distintas cadenas de valor de los productos finales, presenten estructuras complejas y diferenciadas de la ordenación habitual española.

En cuanto al tamaño empresarial, hay que destacar la diferencia con el panorama general de la industria española. En tanto que a nivel general las PYMES representan el 99,8% del total del tejido industrial, de acuerdo con los datos de la industria de la defensa de 2024, en el sector de defensa este tipo de empresas suponen el 80,1% del total. Por lo tanto, la base industrial y tecnológica de defensa mantiene un mayor tamaño y como veremos más adelante, una gran magnitud de la cuota de mercado y un gran poder en la toma de decisiones.

En relación al volumen de negocio, la disparidad de con el resto del tejido manufacturero es aún mayor. En concreto, el sector de la defensa mantiene una franja de empresas tractoras que acumulan el 92,1% de las ventas del sector. En datos cuantitativos esto se traduce que cinco empresas (de cuatro grupos empresariales) acumulan cerca del 64% de las ventas del sector. Las 5 principales empresas del sector en cuanto a facturación en defensa son:

Principales empresas del sector de la defensa en España según las ventas

Principales empresas según % sobre total de Ventas al sector Defensa en 2024	% sobre total
AIRBUS DEFENCE & SPACE	31,4%
AIRBUS MILITARY	13,9%
NAVANTIA	7,5%
INDRA	6,0%
RHEINMETALL EXPAL	5,1%
Resto	36,1%

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio

Podemos observar que las compañías integradas en el Grupo Airbus concentran el 47,3% del volumen total de ventas, mientras que un conjunto de 37 empresas aglutina aproximadamente el 90% del mercado. Entre las principales entidades que conforman este núcleo destacan Airbus Defence & Space, Airbus Military, Navantia, Indra Sistemas, Rheinmetall Expal Munitions, Escribano Mechanical & Engineering, ITP Aero, GDELS-Santa Bárbara Sistemas y Airbus Helicopters España, entre otras.

Ranking de las principales empresas del sector de la defensa en España (año 2024)

Ranking de empresas según Ventas al sector Defensa en 2024	% sobre total de ventas
AIRBUS DEFENCE & SPACE	31,4%
AIRBUS MILITARY	13,9%
NAVANTIA	7,5%
INDRA	6,0%
RHEINMETALL EXPAL	5,1%
EME	2,7%
ITP AERO	2,7%
GDEL-SBS	2,1%
AIRBUS HELICOP.ESP	1,9%
GMV A&d	1,3%
FMG	1,3%
MOEVE (CEPSA)	1,3%
FECSA	1,2%
TELEFONICA SOL.	1,1%
UROVESA	0,9%
SENER	0,8%
TECNOVIT	0,8%
NAMNO PALENCIA	0,8%
TELEFONICA ESP.	0,7%
INSTALAZA	0,6%
CAPGEMINI ESP.	0,6%
EUROPAVIA ESP.	0,5%
SAPA	0,5%
SLI	0,5%
NTGS	0,4%

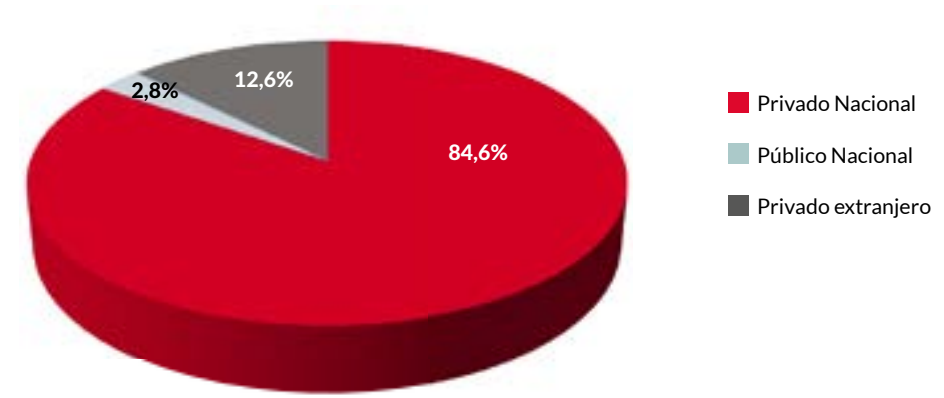
Fuente: Elaboración propia. La Industria Española de Defensa. Informe anual 2024

9.2. TITULARIDAD DE LAS EMPRESAS

La titularidad empresarial constituye un elemento clave para comprender la organización del sector, su funcionamiento y su relevancia estratégica, especialmente en un ámbito vinculado a la seguridad nacional y a la autonomía estratégica y tecnológica. Tradicionalmente, muchos países han optado por mantener dentro de su control distintas actividades y producciones estratégicas de esta industria. Con el progresivo auge del paradigma neoliberal a finales del siglo pasado, muchas empresas transicionaron de un modelo de propiedad estatal a una progresiva privatización (pese a mantener ciertos vínculos naturales con las administraciones públicas y ejércitos). Muchas empresas de alcance nacional e intereses circunscritos a un país, pasaron a ser corporaciones transnacionales con centros de producción en distintos países. Asimismo, poco a poco, las empresas del sector se han ido integrando en cadenas globales de valor, restringiendo y limitando su interés nacional. No obstante, los distintos cambios geopolíticos y la creciente importancia de la autonomía estratégica, han llevado a muchos gobiernos a reinterpretar la industria de la defensa, cuestionándose su titularidad, control e intereses.

En España, existen 604 empresas inscritas en el Registro de la Industria de Defensa (RID), de las cuales 407 han declarado en el año 2024 ventas en el sector defensa, ya sean directas, indirectas al Ministerio de Defensa, a través de subcontrataciones o ventas internacionales, el 87,4% del Capital es nacional, con una participación pública del 2,8% y el resto (84,6%) privado.

Accionariado de las empresas del sector de la industria de la defensa



Fuente: Ministerio de Defensa

Sin embargo, las empresas con capital extranjero, que representan solo el 12,6% del accionariado, copan el 59,9% de las ventas del sector. Esto quiere decir que tienen una gran presencia dentro de las empresas de mayor tamaño, mientras que las PYMEs mantienen una estructura de titularidad pública.

9.3. COMPOSICIÓN ACCIONARIAL DE LAS EMPRESAS TRACTORAS

Por su importancia en la base industrial y tecnológica de la defensa, la titularidad de las empresas tractoras⁴ es un punto de referencia fundamental para entender la naturaleza, intereses y flujos de capital que se dan a lo largo de las cadenas de valor de los distintos subsectores. En ese sentido, la siguiente tabla nos proporciona una visión general de la situación de las seis empresas principales del sector.

Empresas tractoras del sector, tipo de propiedad y nacionalidad

Empresa	Tipo de propiedad	Participación estatal	Presencia extranjera
Indra	Mixta	Alta (SEPI 28%)	Alta
Navantia	Pública	100%	Nula
Airbus	Multinacional	Media (~4%)	Muy alta
Santa Bárbara	Extranjera	0%	Total
ITP Aero	Privada	Baja	Alta
Rheinmetall Expal Munitions	Extranjera	0%	Total

Fuente: Secretaria de Estado de Comercio

4 - Los datos del accionariado están disponibles en: Fuente: <https://es.marketscreener.com/>

A continuación, se pasará a analizar una por una su estructura accionarial y titularidad efectiva:

INDRA SISTEMAS

Principales Accionistas	Nacionalidad	% aprox
Gobierno de España (SEPI)	Española	28,0%
Escribano Mechanical & Engineering Investments SL	Española	14,3%
SAPA Placencia SL	Española	7,9%
Amber Capital (UK) LLP	Británica	7,2%
T. Rowe Price International Ltd.	Británica	3,5%
D. E. Shaw & Co. LP	EEUU	3,5%

AIRBUS DEFENCE AND SPACE

Principales Accionistas	Nacionalidad	% aprox
Gobierno de Francia	Francesa	10,8%
Gobierno de Alemania	Alemana	10,8%
TCI Fund Management Ltd.	Británica	4,8%
Gobierno de España (SEPI)	Española	4,1%
BlackRock Fund Advisors	EEUU	2,0%

ITP AERO

Principales Accionistas	Nacionalidad	% aprox
Bain Capital Private Equity	EEUU	69,5%
JB Capital	Española	10,0%
Indra	Española	9,5%
Gobierno Vasco (FINKATUZ)	Española	6,0%

GENERAL DYNAMICS SANTA BARBARA SISTEMAS

- 100% propiedad de General Dynamics

NAVANTIA:

- 100% propiedad del Estado (a través de SEPI)

RHEINMETALL EXPAL MUNITIONS

Principales Accionistas	Nacionalidad	% aprox
BlackRock	EEUU	7%
Bank of América	EEUU	4,6%
Morgan Stanley	EEUU	4,3%
Gobierno Vasco (FINKATUZ)	Española	6,0%

Tras un examen de las principales empresas tractoras, es posible argumentar que el Estado español tiene poca presencia en el conjunto de la base industrial y tecnológica de la defensa. Únicamente existe una empresa con un control total por parte de la SEPI. De las otras en las que el país tiene cierta presencia accionarial, en la que es mayoría el Estado (INDRA), no tiene poder de decisión total y la otra (AIRBUS), tiene un poder muy limitado y reducido comparado con los porcentajes que ostentan otros países como Francia o Alemania.

10. EJES DE LA ESTRATEGIA EUROPEA Y ESPAÑOLA DE DEFENSA

10.1. INTRODUCCIÓN

Como venimos comentando, el sector de la defensa y la seguridad está determinado por un profundo cambio sistémico en las relaciones internacionales y el contexto de seguridad global. Así lo recoge la Estrategia de Seguridad Nacional vigente en España, que describe que *“el orden global y el paradigma socio-económico liberal se encuentran en un periodo de cambio, sin que aún se haya definido claramente el nuevo panorama del sistema internacional. En los últimos años, las dinámicas de confrontación y competencia han prevalecido sobre las de negociación y acuerdo, lo que se ha traducido en un deterioro generalizado de las relaciones internacionales en todas sus facetas: comercial, tecnológica, diplomática o militar”*.

Este escenario descrito ha tenido un impacto decisivo en las políticas públicas y en las decisiones relativas a la base industrial y tecnológica de la defensa. En general, tanto el Gobierno de España como la Comisión Europea, han buscado distintas fórmulas para desarrollar e incrementar el peso del sector y su importancia cuantitativa dentro las capacidades industriales y tecnológicas del país. La fórmula más habitual ha sido el incremento presupuestario, el acceso a crédito y financiación pública y, en menor medida, el uso de políticas industriales y acuerdos productivos.

10.2. LA UNIÓN EUROPEA Y EL SECTOR DE LA DEFENSA

La Unión Europea, por su parte, a raíz de la invasión de Ucrania por Rusia, ha tomado conciencia de las debilidades y deficiencias que tiene su base productiva del sector de la defensa. Esta reflexión ha dado lugar a una serie de medidas, políticas públicas y recomendaciones a los estados miembros para desarrollar su industria y sus capacidades de defensa.

El origen teórico de este cambio de paradigma lo podemos encontrar en el **Libro Blanco “Preparación en materia de defensa europea 2030”**. Este documento, por un lado, identifica los riesgos, amenazas y debilidades sistémicas a los que se presenta la Unión Europea, a la vez que presenta una serie de medidas para orientar la política pública en materia de defensa. El objetivo es facilitar que la industria pueda producir de manera eficiente todos los sistemas de defensa y agilizar el despliegue rápido de tropas y equipos militares en todo el territorio comunitario. Asimismo, presenta soluciones para colmar las lagunas críticas en materia de capacidades y crear una sólida base industrial en materia de defensa. Tal y como expone la Comisión Europea, las líneas de actuación son las siguientes:

- Colmar las lagunas en materia de capacidades, centrándose en aquellas cruciales definidas por los Estados miembros.
- Apoyar el sector europeo de la defensa mediante la agregación de la demanda y una mayor adquisición conjunta.
- Apoyar a Ucrania mediante una mayor asistencia militar y una mayor integración de los sectores europeo y ucraniano de defensa.
- Desarrollar el mercado de la defensa a escala de la UE, también mediante la simplificación normativa.
- Acelerar la transformación de la defensa mediante innovaciones revolucionarias como la inteligencia artificial y la tecnología cuántica.

- Mejorar la preparación europea y ponerse en lo peor, mediante una mejora de la movilidad militar, el acopio de materiales y el fortalecimiento de las fronteras exteriores, especialmente de la frontera con Rusia y Bielorrusia.
- Reforzar las asociaciones con países de todo el mundo con posturas afines a las nuestras.

La plasmación financiera de la voluntad esbozada en el Libro Blanco la podemos encontrar en el Plan ReArmar Europa. Se trata de un conjunto de medidas estratégicas, aprobadas en marzo de 2025, para articular y desbloquear financiación pública para impulsar el gasto en defensa. En concreto, el Plan presentado pretende movilizar 800.000 millones de euros para desarrollar la defensa comunitaria y de los estados miembros. Asimismo, se flexibilizarán las normas de gastos e inversión para facilitar las distintas maniobras financieras. En ese sentido, la Comisión Europea ha establecido las siguientes medidas:

- Activar la cláusula de salvaguardia nacional del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, que permite a los Estados miembros aumentar el gasto en defensa. Un aumento del 1,5 % del PIB en los presupuestos de defensa podría generar un margen fiscal de casi 650.000 millones de euros en cuatro años.
- Poner en marcha un instrumento de préstamo de 150.000 millones de euros: Acción por la Seguridad de Europa (SAFE) para ayudar a los países a invertir en ámbitos clave de la defensa, como la defensa antimisiles, los drones y la ciberseguridad. Los fondos se obtendrán en los mercados de capitales y se desembolsarán a los Estados miembros interesados previa solicitud, sobre la base de planes nacionales.
- Apoyar al Grupo del Banco Europeo de Inversiones en la ampliación de sus préstamos a proyectos de defensa y seguridad, y acelerar la Unión de Ahorros e Inversiones para movilizar capital privado de modo que la industria europea de la defensa no dependa únicamente de la inversión pública.

Para guiar este esfuerzo económico y financiero, así como para desarrollar las capacidades generales de defensa en todos los dominios, la Unión Europea ha presentado en octubre de 2025 la hoja de ruta para la preparación en materia de defensa 2030. Se trata pues, de un plan orientado a reforzar las capacidades de defensa europeas en su conjunto. Es decir, un plan de acción concreto para identificar las áreas de trabajo para los próximos años. En ese sentido, esboza objetivos claros e hitos concretos para colmar las lagunas en materia de capacidades, acelerar las inversiones en defensa en todos los estados miembros y lograr la plena preparación en materia de defensa de aquí a 2030. La hoja de ruta presenta cuatro iniciativas específicas y una serie de objetivos generales. En relación a las primeras, se articulan las siguientes medidas para mejorar la defensa europea en los distintos dominios:

- la Iniciativa Europea de Defensa Antidrones,
- la Vigilancia del flanco oriental,
- el Escudo Aéreo Europeo,
- el Escudo Espacial Europeo.

Asimismo, la hoja de ruta presenta tres herramientas fundamentales para la base industrial y tecnológica de defensa:

- **Preparación a través de coaliciones de capacidades:** La hoja de ruta pide a los Estados miembros que completen las coaliciones de capacidades en nueve ámbitos clave y colmen las lagunas críticas en materia de capacidades mediante el desarrollo y la adquisición conjuntos. Los ámbitos clave son: defensa aérea y antimisiles, elementos de apoyo estratégicos, movilidad militar, sistemas de artillería, ciberguerra, guerra con IA y guerra electrónica, misiles y municiones, drones y sistemas antidrones, combate terrestre, y ámbito marítimo.
- **Reforzar la base industrial de la defensa de la UE:** Según los objetivos del Plan, se pretende solucionar, en la medida de lo posible, las lagunas de capacidades y de producción industriales

de las cadenas de valor estratégicas del sector de la defensa. Asimismo, se pretende mejorar la resiliencia de las cadenas de suministro de defensa mediante la reducción de las dependencias críticas de materias primas y otros insumos fundamentales.

- **Impulsar la inversión en defensa:** De aquí a 2030, el objetivo es crear un mercado de defensa de la UE simplificado con normas comunes que permitan a la industria producir con mayor rapidez y a mayor escala, impulsando tanto la producción como la innovación.

Por último, se está ultimando dentro del circuito legislativo de la Unión Europea el paquete Ómnibus del sector de la defensa, para acelerar la simplificación de los marcos jurídicos y administrativos relacionados con la preparación en materia de defensa. El paquete pretende adaptar el marco regulador de la UE en tiempos de paz para apoyar el rápido desarrollo y despliegue de capacidades. Tal y como señala la Comisión Europea, entre las materias más importantes se encuentran las siguientes propuestas:

En materia de legislación de defensa:

- Fondo Europeo de Defensa (FED): simplificación del proceso de solicitud, agilización de las decisiones de financiación y mayor previsibilidad de la ejecución, tras las aportaciones de las partes interesadas y la evaluación intermedia del FED.
- Contratación pública en materia de defensa: normas simplificadas e incentivos para la contratación pública conjunta (por parte de al menos tres Estados miembros), compras de productos disponibles en el mercado, acuerdos marco más flexibles y umbrales duplicados para determinados contratos en virtud de la Directiva sobre contratación pública en materia de defensa.
- Transferencias intracomunitarias: reducción de los plazos de autorización para el traslado de productos de defensa entre Estados miembros, lo que resulta crucial para los proyectos del FED.

En la legislación no relacionada con la defensa:

- Regímenes de autorización: procedimientos acelerados para proyectos de infraestructura de defensa con un plazo de decisión de dos meses y puntos de contacto únicos en cada Estado miembro.
- Legislación medioambiental y sobre productos de defensa: aclaraciones sobre las excepciones para proyectos de interés público imperativo y normas más claras para las exenciones relacionadas con sustancias críticas.
- Acceso a la financiación: Actualizaciones de los requisitos de elegibilidad de InvestEU, orientación sobre la financiación sostenible de la defensa y claridad sobre la exclusión de las armas prohibidas internacionalmente de los índices de referencia de inversión sostenible, lo que proporciona seguridad jurídica a los inversores.

10.3. EL FUTURO DE LA DEFENSA EN EUROPA: EL MARCO FINANCIERO PLURIANUAL

El Marco Financiero Plurianual (MFP) es el presupuesto a largo plazo de la Unión Europea (UE), que establece los límites máximos de gasto anual para cada ámbito político durante un período de tiempo definido, generalmente siete años. El vigente MFP, negociado bajo otro contexto y otra realidad geopolítica, ha dejado en segundo plano las inversiones en capacidades defensivas y tecnológicas, limitando la disponibilidad presupuestaria para algunas de las medidas detalladas anteriormente.

A partir del año pasado, la Comisión Europea se ha puesto a trabajar y a negociar sobre el próximo MFP⁵, que entrará en vigor a partir del año 2028 y tendrá una duración de seis años.

5 - Se puede encontrar más información aquí: https://commission.europa.eu/topics/budget/eu-budget-2028-2034-explained_es

El Marco Financiero Plurianual se divide por objetivos y categorías en función de los objetivos políticos, económicos y sociales articulados a partir de la negociación entre los organismos encargados de su aprobación. En este caso, sus objetivos principales son el aumento de la soberanía, la competitividad y la resiliencia de la Unión Europea y de los Estados Miembros. En lo relativo a la base industrial de la defensa, estas metas se van a materializar a través del Fondo Europeo para la Competitividad, en donde se destinarán 131.000 millones de euros a apoyar inversiones en los ámbitos de la defensa, la seguridad y el espacio, lo que supone una cantidad cinco veces superior a la asignada durante el período presupuestario actual.

10.4. ESTRATEGIA ESPAÑOLA DE DEFENSA

En el caso de España, el ejecutivo ha mostrado una disposición similar al legislador comunitario, al buscar un desarrollo financiero, productivo e industrial de la base industrial y tecnológica de la industria de la defensa. Como se ha visto anteriormente, desde el año 2022 en adelante se ha incrementado de manera sustancial en España la atención, tanto política, económica y social, a un sector que históricamente ha tenido un peso reducido y limitado en nuestro país. Como establece el autor Antonio Fonfría, el gasto en defensa de España se ha caracterizado históricamente por su insuficiencia crónica.

Por lo tanto, este nuevo impulso representa una importante novedad en la orientación del país en torno a sus políticas de defensa y todas sus medidas tecnológicas e industriales conexas, que han visto como han pasado a la primera línea de prioridad de la acción de gobierno. Esto se ha traducido en mayor gasto público, políticas públicas y planes industriales para el sector. Entre las principales medidas con afectación al tejido productivo destacan las siguientes:

10.4.1. Estrategia industrial de defensa (2023)



La Estrategia Industrial de Defensa (EID 2023) es un documento estratégico elaborado por el Ministerio de Defensa en el que se articulan las principales líneas y proyectos industriales a desarrollar en los próximos años. Incorpora objetivos y directrices claras para incrementar las capacidades de producción de la base industrial y tecnológica de la defensa.

Fruto del nuevo ciclo inversor de defensa, el renacimiento de la política industrial en la Unión Europea y en España, así como de la necesidad de aumentar las capacidades de defensa, nace la EID 2023. Busca actualizar la estrategia anterior (del año 2015 y con un contexto radicalmente diferente) y adaptarla a las necesidades del momento.

La Estrategia Industrial de Defensa (EID 2023) establece criterios y directrices tanto para la priorización de capacidades industriales estratégicas como para la definición de la estructura industrial de los programas de defensa. El horizonte temporal de esta EID 2023 es de ocho años (2023-2030) en coherencia con la futura Estrategia de Política Industrial para España 2030, el Marco Financiero Plurianual de la UE (2021-2027) y el compromiso de gasto alcanzado con la OTAN para 2029.

La importancia de esta estrategia reside en el establecimiento de objetivos y referencias claras para todo el ecosistema de defensa, generando confianza, certidumbre y una mayor estabilidad presupuestaria. Su mecanismo de funcionamiento es a través de desarrollos nacionales, cooperativos o compras directas. Los objetivos que señala la Estrategia Industrial de Defensa son los siguientes:

Objetivos:

- **Consolidar una base industrial y tecnológica de la defensa:** Consolidar una base industrial competitiva y sostenible capaz de proporcionar a las Fuerzas Armadas españolas los medios más adecuados en equipamiento y capacidades de sostenimiento, reforzando asimismo su posicionamiento en el mercado internacional

- **Aumentar el nivel de autonomía estratégica:** Aumentar el nivel de autonomía estratégica en materia de industria de defensa que permita reducir la dependencia de terceros, principalmente en lo relacionado con las Capacidades Industriales Estratégicas de la Defensa (CIED).
- **Contribuir a la Europa de la Defensa:** España busca promover el multilateralismo y alcanzar la autonomía estratégica al tiempo que mantiene una economía abierta. Como miembro de peso de la UE, el MINISDEF impulsará el liderazgo de España entre los principales países europeos en el avance de la Política Común de Seguridad y Defensa (PCSD), y reorientará sus capacidades para, mediante el refuerzo de su base industrial nacional, contribuir al desarrollo de las capacidades estratégicas autónomas de la Base Industrial y Tecnológica de la Defensa Europea (BITDE) y a una Alianza Atlántica más resiliente.

Por otro lado, los ejes para llevar a cabo estos objetivos están definidos en los siguientes términos:

Ejes de la Estrategia Industrial de la Defensa en España

Ejes de la Estrategia	Líneas de acción principales
Eje 1: Capacidades Industriales Estratégicas de Defensa	Definición de las políticas industriales , asegurando el uso de las capacidades como criterio en todas las fases de los programas de Armamento y Material, incluido en las etapas más tempranas de planeamiento.
Eje 2: Programas de obtención de armamento y material	Definición de una normativa, y adaptación legislativa en su caso, y marco regulatorio que permita la aplicación de la estrategia industrial en cada uno de los programas de obtención.
Eje 3: Programas transversales de desarrollo de capacidades	Definir la estrategia y planificación de programas transversales en base al planeamiento, las necesidades del MINISDEF, y el planeamiento de los grandes programas de Defensa.
Eje 4: Consorcios y lianzas estratégicas	Impulsar y fomentar los consorcios y la participación conjunta de las empresas en los programas de defensa.
Eje 5: Cohesión y distribución territorial	Monitorización de la cadena de suministro de defensa para promover su seguridad y resiliencia
Eje 6: Nuevas tecnologías y el reto digital	Apoyar los impulsos a la industria que promuevan la digitalización e innovación de los procesos productivos y la cadena de suministro, valorándolos positivamente en la fase de toma de decisión.
Eje 7: Atracción de talento y cultura de defensa	Propiciar escenarios para atraer y retener el talento mediante la definición de requisitos a cumplir por las empresas en el marco de los programas y potenciar la pluralidad en la fuerza laboral del sector de defensa a través de la política industrial.
Eje 8: Coordinación interministerial	Fomentar la creación de los nuevos grupos de trabajo interministeriales necesarios en relación a la industria de defensa.
Eje 9: Cooperación internacional y apoyo exterior	Realizar una evaluación continua de las tendencias en defensa a nivel internacional para potenciar la competitividad y participación de las empresas nacionales para potenciar la internacionalización de la base industrial, aumentando el volumen de exportaciones.
Eje 10: Gestión del conocimiento industrial y diálogo con el sector	Potenciar el alcance y actuación de los Observatorios Industriales , a través de recursos e instrumentos de gestión y seguimiento del conocimiento industrial.

Fuente: Elaboración propia con información del Plan Industrial

10.4.2. Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa (2025)



Plan Industrial y
Tecnológico para la
Seguridad y la Defensa

Ejercicio 2025

El Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa es una iniciativa del Gobierno de España que busca impulsar una nueva fase de desarrollo industrial y tecnológico en su tejido productivo de defensa, a la vez que se compromete a cumplir sus acuerdos en materia de inversión presupuestaria.

Siguiendo la trayectoria iniciada por la Estrategia Industrial de Defensa 2023, el Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa **continúa en el desarrollo de base industrial y tecnológica de la defensa, ofreciendo financiación y presupuestos adicionales a una variedad de actores del ecosistema.**

Según su exposición de motivos, el Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa es la respuesta de España a un contexto internacional marcado por la creciente beligerancia rusa, la aparición de nuevas amenazas híbridas y el replanteamiento de la alianza atlántica.

Este diagnóstico, junto a la necesidad de incrementar el gasto presupuestario por los distintos compromisos presupuestarios adquiridos por el Gobierno, ha llevado al ejecutivo a llevar su política de defensa un paso más allá, desarrollando un plan de naturaleza más económica que industrial, pero que se prevé que tenga cierto impacto en el tejido productivo. El Plan articula una financiación adicional de 10.471 millones de euros para el año 2025. Dicha inversión se destinará a cinco partidas:

1. La mejora de las condiciones laborales, la preparación y el equipamiento de nuestras Fuerzas Armadas a fin de equipararlas con la de los países más avanzados de la UE (35%).
2. El desarrollo y adquisición de nuevas tecnologías de telecomunicación y ciberseguridad (31%).
3. La fabricación o compra de nuevos instrumentos de defensa y disuasión (19%).
4. El refuerzo de nuestras Fuerzas Armadas para la gestión de emergencias y desastres naturales (17%).
5. La mejora de las condiciones de seguridad de las 16 misiones de paz que actualmente España realiza en el exterior (3%).

A lo largo de su ejecución, el Plan contribuirá a consolidar el crecimiento económico de España, con un impacto estimado de 0,4 - 0,7% en el PIB en el corto plazo. Además, ayudará a modernizar y dinamizar el tejido empresarial de todas las Comunidades Autónomas, creará más de 96.000 nuevos empleos directos e indirectos, e impulsará una nueva ola de innovación tecnológica y desarrollo industrial en España. El Plan persigue cinco objetivos prioritarios:

Objetivos del Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa

Modernizar nuestras capacidades de defensa y disuasión para garantizar la seguridad de nuestra ciudadanía y territorio ante el cambio geopolítico y las nuevas amenazas híbridas.

Consolidar el papel de España como un miembro fiable y central de la Unión Europea y contribuir al desarrollo de un espacio comunitario de seguridad y defensa que sea puntero y autónomo y que pueda hacer frente a sus enemigos sin depender de terceros países.

Impulsar una nueva ola de innovación, desarrollo y formación en torno a las tecnologías duales que ayude a consolidar la buena marcha de nuestra economía y la modernización de nuestro tejido productivo.

Fomentar el crecimiento y la internacionalización de un tejido industrial de seguridad y defensa que conecte a grandes empresas y pymes españolas y contribuya a eliminar las dependencias externas de Europa bajo el principio de la autonomía estratégica abierta.

Favorecer la cohesión territorial mediante la creación de nuevas industrias y empleos en todas las Comunidades Autónomas.

Fuente: Elaboración propia con datos del Plan

10.4.3. IN+DEF (2026)



Se trata de un programa interministerial (en el que se incluyen los Ministerios de Defensa, Industria y Turismo y Ciencia, Innovación e Universidades) que busca generar un ecosistema público-privado orientado a reforzar la soberanía tecnológica española en el ámbito de la seguridad y la defensa.

El objetivo declarado es impulsar la formación y cualificación de trabajadores en sectores clave como la ingeniería, la ciberseguridad, las tecnologías digitales, la aeronáutica o los sistemas espaciales. Además, se ha presentado el nuevo ecosistema IN+DEF, orientado a potenciar la integración de las pymes en la cadena de valor de la defensa. En el siguiente cuadro se desarrollan los objetivos específicos establecidos en el programa:

Objetivos del programa IN+DEF

OBJETIVO	DESARROLLO
Acceso al sector	IN+DEF busca incorporar a más de 500 pymes y startups al sector de la defensa.
Retos tecnológicos	El programa impulsa sensores satelitales, enjambres autónomos, plataformas navales no tripuladas y redes multisensor.
Formación especializada	El plan ofrecerá capacitación en áreas críticas para formar a 600 profesionales al año.
Innovación abierta	A través de programas como Hackatones y otros mecanismos de innovación que incluyan a distintos actores
Marco Inversor	IN+DEF se despliega en paralelo a un ciclo público que movilizará 34.000 millones hasta 2037.

Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, los ministerios de Defensa e Industria y Turismo han firmado un Protocolo Interministerial para modernizar y actualizar el marco de cooperación entre ambos departamentos.

El nuevo acuerdo sustituye al firmado hace casi tres décadas y amplía el ámbito de colaboración entre ambos ministerios. Entre sus principales novedades:

- I. Permite financiar tecnologías avanzadas e innovaciones estratégicas, claves para reforzar la soberanía industrial y tecnológica de España.
- II. Crea una comisión mixta de seguimiento para garantizar la gobernanza y el control de los Programas Especiales de Modernización (PEM).
- III. Reconoce la participación activa del Ministerio de Industria en todas las fases de los programas que puedan ser incluidos como PEM, especialmente en su definición y validación industrial.
- IV. Refuerza la evaluación de los Planes de Participación Industrial, con especial atención al peso de las pymes, la cadena de suministro y el impacto territorial.

11. ANÁLISIS DE LAS COMPRAS Y ADQUISICIONES DE MATERIAL Y TECNOLOGÍAS POR EL MINISTERIO DE DEFENSA

11.1. RELEVANCIA

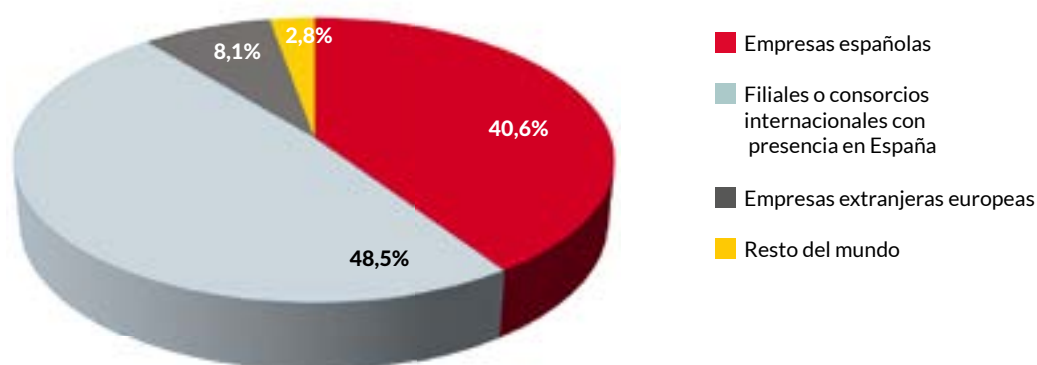
Como se ha señalado en capítulos anteriores, en la base industrial y tecnológica de la defensa, el actor principal por el lado de la demanda es el Ministerio de Defensa y en último término, las Fuerzas Armadas. Esto mismo es aplicable a las adquisiciones por terceros países dentro del mercado de la industria de la defensa. Por lo tanto, analizar y estudiar el comportamiento del Ministerio de Defensa y su toma de decisiones en la adquisición de material y productos es un elemento imprescindible para evaluar las fortalezas, debilidades y riesgos del sector. En ese sentido, este análisis permitirá al lector conocer el grado de autonomía estratégica y de dependencia que tienen las fuerzas armadas de productos y servicios producidos en otros países.

11.2. MINISTERIO DE DEFENSA Y SU CAPACIDAD DE CONTRATACIÓN

El Ministerio de Defensa es el órgano principal encargado de la contratación de armamento y material. En concreto, la tarea corresponde a las siguientes subsecretarías: la Dirección General de Armamento y Material (DGAM), los Mandos de Apoyo Logístico de los tres ejércitos, el Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial y la Jefatura de Sistemas de Información, Telecomunicaciones y Asistencia Técnica.

Durante el trienio 2022-2024, los diversos organismos del Ministerio de Defensa se adjudicaron contratos por valor de 10.667 millones de euros. De ellos, casi el 90% fue a parar a industrias presentes en España: 4.332,1 millones recayeron en empresas estrictamente españolas (40,6%) y 5.173,4 millones en filiales españolas de grupos internacionales o uniones temporales entre compañías españolas y extranjeras. Tan solo el 10,9% del importe adjudicado se destinó a empresas extranjeras, mayoritariamente europeas (867,5 millones, el 8,1%) frente a las del resto del mundo (294,1 millones, el 2,8%).

Contratos del Ministerio de Defensa según el origen de la empresa adjudicataria



Fuente: Elaboración propia. Memoria de Contratación del Ministerio de Defensa 2024 e Informe Rearme 2022-2024 y 2025 de OPINA360.

11.3. PRINCIPALES EMPRESAS ADJUDICATARIAS

Dentro del conjunto de las empresas adjudicatarias de los presupuestos gestionados por el Ministerio de Defensa, durante el periodo entre el 2023 y el 2024 destacaron cinco empresas: Airbus, Rheinmetall Expal Munitions, Escribano, Kongsberg e Indra concentraron adjudicaciones por 5.356 Millones de euros, que representaron un 50,1% del total de lo contratado. Destacan, por el contraste entre su tamaño y su volumen de adjudicaciones, dos empresas por encima de las demás: Escribano Mechanical & Engineering y Rheinmetall Expal Munitions.

Principales empresas adjudicatarias del MIDEF periodo 2022-2024	Importe (M €)	% sobre total
Airbus	2.628,0	24,6%
Rheinmetall Expal Munitions	1.048,0	9,8%
Escribano Mechanical & Engineering	737,0	6,8%
Kongsberg Gruppen	498,0	4,7%
Indra Sistemas	445,0	4,2%
TOTAL TOP 5	5.356,0	50,1%

Fuente: Elaboración propia. Memoria de Contratación del Ministerio de Defensa 2024 e Informe Rearme 2022-2024 y 2025 de OPINA360

El principal adjudicatario del periodo analizado fue **Airbus**, con un volumen de 2.628 millones de euros, lo que representa cerca de una cuarta parte del total (24,6%). Este liderazgo se explica, fundamentalmente, por el contrato para el suministro de 16 aeronaves Airbus C295, destinadas a la sustitución de los aviones de patrulla y vigilancia marítima, por un importe de 1.655 millones de euros. Entre las 65 adjudicaciones concedidas a esta compañía destacan igualmente un contrato de 495 millones de euros para la adquisición de nueve sistemas aéreos tácticos Sirtap, así como otro de 106 millones orientado a suministros y servicios vinculados al sostenimiento y la entrada en servicio de los helicópteros NH90 GSPA y MSPT.

En segunda posición se sitúa la alemana **Rheinmetall Expal Munitions**, cuya actividad se ha concentrado en el suministro de munición. La compañía ha obtenido 59 contratos por un importe total de 1.048 millones de euros, equivalentes al 9,8% del conjunto del periodo. Entre sus adjudicaciones más relevantes figuran dos contratos para la adquisición de proyectiles de 155 mm, valorados en 209 y 205 millones de euros, respectivamente.

El tercer lugar por volumen económico lo ocupa **Escribano Mechanical & Engineering**, con 22 contratos que suman 737 millones de euros (6,8% del total). El más significativo corresponde al suministro del Sistema de Lanzacohetes de Alta Movilidad (Silam), desarrollado en colaboración con Rheinmetall Expal, por un importe de 697 millones de euros. No obstante, este contrato ha sido recientemente anulado por el Ministerio de Defensa, en el contexto de la decisión gubernamental de desvincularse de sistemas que incorporen tecnología israelí, tras la ofensiva en Gaza. Cabe señalar que la licencia del sistema de propulsión PULS del Silam pertenece a la empresa israelí Elbit.

A continuación, figura el **grupo noruego Kongsberg**, con adjudicaciones por valor de 498 millones de euros, sustentadas casi en su totalidad en el contrato de suministro y servicios para la modernización del sistema antiaéreo Nasams, que asciende a cerca de 496 millones.

Cierra este grupo de principales adjudicatarios **Indra**, con cerca de 445 millones de euros, lo que supone el 4,2% del total. No obstante, esta compañía destaca por ser la que mayor número de contratos ha recibido entre los principales proveedores del Ministerio de Defensa, con un total de 265. Entre ellos sobresalen la modernización y actualización de los centros de mando y control de tráfico aéreo militar, por 66 millones de euros, y la implantación del sistema de identificación aérea IFF 5/S, por 62 millones. Estas cifras incluyen las adjudicaciones correspondientes a Deimos Space, incorporada en octubre de 2024, aunque no contemplan las participaciones del grupo en diversas uniones temporales de empresas, que obtuvieron 18 contratos adicionales por un importe de 130 millones de euros.

El análisis pone de relieve, asimismo, una elevada concentración del gasto, ya que las 20 principales empresas acaparan el 75% del importe total adjudicado por el ministerio en los últimos tres años. Junto a las ya mencionadas, figuran otras compañías destacadas de la industria española de defensa, como Santa Bárbara, Navantia, Iturri, Uro Vehículos Especiales, ITP, Aicox, Sener o Instalaza, además de multinacionales y filiales de grupos internacionales como MBDA, PAP Tecnos, Pilatus Aircraft, Rafael Advanced Defense Systems, Iveco o Europavia.

11.4. Últimos datos de contratación

En 2025, la Dirección General de Armamento y Material, los mandos de Apoyo Logístico de los tres ejércitos, el Instituto Nacional de Tecnología Aeroespacial y la Jefatura de Sistemas de Información, Telecomunicaciones y Asistencia Técnica tramitaron un total de 2.195 expedientes, que dieron lugar a 2.590 adjudicaciones, debido a la existencia de licitaciones divididas en varios lotes.

A ellos se añaden los encargos realizados a la empresa pública Navantia mediante la vía excepcional de órdenes de ejecución, cuya información no se ha incorporado al Portal de Contratación.

Este ejercicio marcó un punto de inflexión para la industria de seguridad y defensa en España, tras la puesta en marcha en abril del Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa por parte del Gobierno. En un contexto internacional caracterizado por crecientes tensiones y por el impulso de la autonomía estratégica en la Unión Europea, dicho plan perseguía aumentar el gasto público en defensa para alcanzar el objetivo del 2% del PIB comprometido con la OTAN. Para ello, se contempló una inversión inicial de 10.471 millones de euros en 2025.

Como consecuencia de este plan, el Ministerio de Defensa incrementó de forma muy significativa el volumen de adjudicaciones de contratos de equipamiento, alcanzando los 31.793 millones de euros en 2025. Esta cifra multiplica por más de ocho el importe registrado en 2024 (3.719 millones) y supera el total acumulado entre 2018 y 2024.

El principal motor de este incremento han sido los 31 Programas Especiales de Modernización (PEM) incluidos en el plan. Durante el año se formalizaron 29 adjudicaciones directas mediante procedimiento negociado sin publicidad, que suman 27.987 millones de euros, es decir, el 88% del total. Considerando también las dos adjudicaciones realizadas en ejercicios anteriores, el conjunto de los PEM movilizará 29.977 millones de euros en los próximos años. Por lo tanto, se puede observar un incremento paulatino de la inversión en el último año, en línea con lo mencionado anteriormente.

12. CULTURA DE LA DEFENSA Y PERCEPCIÓN SOCIAL

12.1. VALORACIÓN GENERAL DE LA DEFENSA Y LAS FUERZAS ARMADAS EN ESPAÑA

Según estudios sociológicos como el XI *Estudio Defensa Nacional y Fuerzas Armadas* del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) en colaboración con el Instituto Español de Estudios Estratégicos, más del 60 % de los españoles tiene una opinión buena o muy buena de las Fuerzas Armadas. Sin embargo, un 62,4 % declara poco o ningún interés por los asuntos de defensa en general, lo que indica que, aunque la percepción sea positiva, muchas personas no se sienten directamente implicadas o informadas sobre estos temas. Esto refleja una cultura de defensa que valora a las instituciones militares, pero no siempre las coloca entre sus prioridades inmediatas.

Apoyo creciente al aumento del gasto

En el Barómetro del CIS de marzo de 2025, un 75 % de los españoles expresaron que la UE debería “aumentar su capacidad de defensa”, lo que suele traducirse en apoyo a incrementar el gasto militar. Este apoyo se da en amplios segmentos de la sociedad entre votantes del PP (90 %), Vox (80 %) y PSOE (76 %), aunque con menos respaldo entre votantes de formaciones más a la izquierda.

Si bien se observa un cambio en la tendencia, ya que, en el barómetro de noviembre de 2024, eran el 39,9% las personas que defendían que habría que gastar “más o mucho más” en el capítulo de fuerzas armadas y defensa. El contexto es ahora distinto. Un 57,8% de los encuestados en este barómetro de marzo 2025 cree que la Unión Europea no tiene capacidad para defenderse de las agresiones de otros países y un 67,8% incluso se muestra a favor de crear un ejército común perteneciente a la Unión Europea.

En cuanto al rango de edad, quienes más apoyan este incremento del gasto en defensa son las personas encuestadas que están entre los 55 y 64 años (77,9%), seguido de las personas jóvenes entre 18 y 24 años (77,3%). No se encuentran grandes diferencias entre el apoyo de los hombres (76,8%) y las mujeres (73,2%).

El barómetro de marzo 2025 pone también de manifiesto la desconfianza de una mayoría de la ciudadanía en el futuro de las relaciones con Estados Unidos tras el cambio de ciclo en la Casa Blanca. El 77,2% cree que “con la presidencia de Donald Trump, la relación que ha existido desde la Segunda Guerra Mundial entre los países de la Unión Europea y Estados Unidos” va a cambiar. El 62,1% está convencido de que este cambio será malo o muy malo para la UE y sólo un 11% lo ve muy positivo o positivo.

Percepción de insuficiencia

Encuestas independientes como la de GAD3/TEDAE muestran que alrededor del 37 % opina que el presupuesto actual de defensa es insuficiente y un 52 % estaría a favor de aumentarlo, aunque todavía no es un claro consenso absoluto.

Más de la mitad de los españoles, considera que el mundo será menos seguro y estable dentro de cinco años. A pesar de ello, seis de cada diez encuestados mantiene una visión relativamente optimista en términos de sostenibilidad, prosperidad y democracia. El informe, también revela un aumento de la sensación de amenaza en torno a conflictos armados, el cambio climático y los desastres naturales, los ciberataques y las guerras comerciales.

De hecho, la Seguridad y Defensa es el tercer asunto prioritario que preocupa a los españoles, tras el acceso a la vivienda y la estabilidad económica. La industria de Defensa se valora, además, por su capacidad para generar beneficios económicos y sociales.

El informe, basado en 1.218 entrevistas a ciudadanos residentes en España mayores de 18 años, evidencia un aumento de la sensación de amenaza en torno a conflictos armados, ciberataques, desastres naturales y guerras comerciales. En este contexto, la ciudadanía muestra una mayor sensibilidad hacia la necesidad de prepararse ante estos desafíos.

En cuanto al grado de preparación frente a los desafíos, la mitad de los encuestados considera que la Unión Europea está en condiciones de afrontar estas amenazas, mientras que solo un 33% cree que España está preparada.

12.2. PERCEPCIÓN SEGÚN IDEOLOGÍA POLÍTICA

Esta es una de las variantes más claras en las encuestas:

Votantes de derecha / centro-derecha

- **Votantes del PP:** Muy mayoritarios en apoyar aumento del gasto y capacidades defensivas (cercano al 90 %).
- **Votantes de Vox:** También con apoyos altos (~79 – 80 %).

Esto se ve reflejado en que estos grupos tienden a percibir mayores riesgos internacionales y, por ende, más inversión en defensa.

Votantes del centro / izquierda

- **Votantes del PSOE:** Amplio apoyo (~76 %), aunque algo menor que los de derecha.
- **Votantes de formaciones más a la izquierda** (como Sumar o Unidas Podemos): Menor respaldo a aumentar gasto militar, con cifras que pueden descender al ~50 % o menos según sondas alternativas.

Los partidos tradicionales mayoritarios apoyan generalmente el aumento del gasto y la defensa reforzada, mientras que las opciones más a la izquierda muestran escepticismo o prioridades distintas.

12.3. VARIACIONES POR TERRITORIO O REGIÓN

En los datos más detallados, las encuestas españolas sobre defensa no suelen publicar tanta segmentación regional como para hacer comparativas claras por comunidades autónomas, pero algunas encuestas europeas (como el sondeo Gesop) sugieren que, en temas de política de defensa europea, el respaldo amplio supera el 78 % en regiones como Castilla y León y supera el 89 % en el País Vasco, con poco rechazo regional. Esto indica que, aunque hay diferencias leves según región, el respaldo a una política de defensa europea o a aumentar capacidades no está limitado a una sola comunidad, sino que es ampliamente transversal.

12.4. ACTITUDES SOBRE TEMAS ESPECÍFICOS DE DEFENSA

Envío de tropas o intervención militar

Encuestas como la de Statista muestran que mayoría de jóvenes españoles se muestra más reacia que mayores a una participación militar activa de España en conflictos extranjeros (por ejemplo, apoyo a un hipotético rol de España con la OTAN en Ucrania).

Defensa europea vs OTAN

- En torno al 67–68 % de españoles apoya la creación de una fuerza/ejército común europeo.
- Existe también un respaldo transversal significativo, incluido entre votantes de distintas ideologías, a que Europa tenga una política de defensa independiente de potencias externas como Estados Unidos.

En síntesis, el apoyo al gasto ha crecido, pero no hay unanimidad y la defensa compite con otras prioridades sociales.

Otro elemento clave que influye en la percepción de la defensa es la jerarquía de prioridades de la ciudadanía. Diversas encuestas de opinión muestran que, de forma consistente, los españoles sitúan ámbitos como la sanidad, la educación, las pensiones o la vivienda por encima del gasto en defensa cuando se trata de asignar recursos públicos. Esta preferencia responde a varios factores. Por un lado, el modelo de Estado del bienestar consolidado en España ha generado una fuerte expectativa social en torno a la protección pública en estos ámbitos. Por otro, la percepción de ausencia de amenazas inmediatas reduce la sensación de urgencia en materia de seguridad militar.

Como consecuencia, el aumento del gasto en defensa suele requerir una mayor justificación política y social que en otros países, especialmente cuando coincide con contextos de presión económica o restricciones presupuestarias. A pesar de esta distancia cultural, la imagen de las Fuerzas Armadas ha experimentado mejoras significativas en las últimas décadas, especialmente gracias a su participación en misiones no estrictamente bélicas.

Un ejemplo destacado es la labor de la Unidad Militar de Emergencias (UME), cuya intervención en catástrofes naturales ha reforzado la percepción de utilidad social y cercanía de la institución. Estas actuaciones han contribuido a generar confianza y reconocimiento por parte de la ciudadanía. Asimismo, la participación en misiones internacionales de paz y estabilización ha proyectado una imagen más moderna y profesional de las Fuerzas Armadas, alineada con valores de cooperación y seguridad global.

No obstante, esta mejora en la percepción pública no siempre se traduce en un apoyo directo al incremento del gasto militar convencional. Existe, por tanto, una cierta disociación entre la valoración positiva de la institución y el respaldo a políticas de rearme o aumento presupuestario.

En conjunto, estas variables culturales e históricas configuran un marco social complejo, en el que la defensa es percibida como necesaria, pero no prioritaria, y donde su legitimidad depende en gran medida de su capacidad para conectar con valores sociales ampliamente compartidos.

De cara al futuro, uno de los principales retos no será únicamente tecnológico o industrial, sino también social: lograr alinear las necesidades estratégicas de defensa con los valores y prioridades de la ciudadanía. Esto implicará una mayor transparencia, pedagogía institucional y una comunicación más clara sobre el impacto económico, tecnológico y de seguridad de estas inversiones.

13. RESUMEN EJECUTIVO

13.1. SOBRE EL PESO DEL SECTOR

La actividad productiva de la base industrial y tecnológica de la defensa se ha incrementado sustancialmente en los últimos tres años. El crecimiento se ha orientado en torno a las empresas tractoras, que siguen teniendo un peso relativo muy elevado. La actividad económica del sector de la defensa sigue estando muy alejado de las grandes actividades manufactureras del país (sector agroalimentario, químico, automovilístico). Existen, a su vez, grandes diferencias subsectoriales dentro de la defensa, destacando el sector aeroespacial y naval y teniendo grandes dependencias en áreas como el armamento y munición y la consultoría e ingeniería avanzada. No obstante, existe un gran potencial de crecimiento en todas las variables productivas y es esperable que los programas puestos en marcha tengan un impacto muy positivo en el desempeño del sector.

La realidad estadística no refleja la realidad productiva del sector. La clasificación CNAE 2009, no hace una distinción entre subsectores civiles y militares, por lo que no es posible desagregar datos específicos. Esta realidad se corrige en la actualización del CNAE 2025, sin embargo, la estadística no ha terminado de actualizarse y además las empresas siguen registradas en códigos basados en la lista anterior. Por lo tanto, salvo en las propias empresas, es imposible conocer con exactitud la verdadera magnitud del sector.

13.2. SOBRE LA POSICIÓN DE ESPAÑA DENTRO DEL MERCADO MUNDIAL

Las inversiones en materia de defensa y seguridad en España siguen siendo inferiores a la media europea y muy inferiores a la de las principales potencias globales. No obstante, tanto la Unión Europea como España están haciendo grandes esfuerzos presupuestarios para mejorar su situación inicial. Existen grandes dependencias productivas y tecnológicas con respecto a terceros países.

En relación a las empresas, España destaca negativamente por la ausencia de un “campeón nacional” del sector. Salvo Airbus, que tiene una presencia destacada en nuestro país, las empresas españolas no destacan dentro de las empresas más importantes del sector a nivel mundial.

13.3. SOBRE EL IMPACTO SOCIAL DEL SECTOR

El sector de la defensa genera un empleo de gran calidad, destacando en general por encima del resto de la industria manufacturera y muy por encima de otras actividades económicas. Se trata de un sector que produce una cantidad notable de empleos (destacando el sector aeronáutico), estando a su vez muy capilarizado, por lo que cada empleo directo genera muchos más indirectos e inducidos. Asimismo, es importante destacar que tanto en términos de productividad como de salarios la industria de la defensa destaca por encima del resto de sectores industriales.

Los corredores industriales de la industria de la defensa están contribuyendo a paliar el reto demográfico y la desigualdad industrial de nuestro país. Esta característica es de gran importancia económica y social además de industrial, pues la en muchas provincias en las que el sector de la defensa tiene una presencia muy destacada no son grandes polos industriales de nuestro país.

Hay un déficit crónico de talento en el sector, lo cual dificulta su desarrollo. Al tratarse de bienes y servicios con una alta densidad tecnológica, requieren perfiles técnicos de muchas ramas educativas (ingeniería, formación profesional, etc.) que no siempre están disponibles. En este punto es importante destacar que, aunque se han llevado a cabo avances en la integración de la mujer en el sector, su tasa de empleabilidad sigue siendo inferior al del conjunto de la industria.

13.4. SOBRE LA SITUACIÓN COMERCIAL DEL SECTOR

El sector de la industria de la defensa tiene una gran vocación exportadora y contribuye de manera sustancial a mejorar la balanza comercial del país. El principal comprador sigue siendo el Ministerio de Defensa, pero se han incrementado las exportaciones en doubles dígitos en los últimos dos años las exportaciones de material de defensa. Por otro lado, los productos y tecnologías de doble uso no han podido seguir el mismo ritmo exportador.

Por destino geográfico, los principales países receptores han sido Alemania, Francia e Inglaterra. Fuera del continente europeo, los principales países receptores han sido Arabia Saudí e India.

13.5. SOBRE LA SITUACIÓN TECNOLÓGICA DEL SECTOR

A nivel global, la base industrial y tecnológica es una de las manufacturas con mayor intensidad tecnológica y más inversión en I+D+i. En España, el gasto en I+D+i de las empresas del sector es bastante más significativa que el de otras industrias manufactureras.

Sin embargo, tradicionalmente, la industria de la defensa española ha sido más receptora que productora de tecnología. Habrá que estar a la espera para ver si los instrumentos financieros y presupuestarios pueden llevar al siguiente nivel la inversión en innovación y paliar el déficit estructural que arrastra la industria de defensa española en esta temática.

13.6. SOBRE LA TITULARIDAD DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR

El Estado español tiene una presencia muy limitada en la estructura accionarial de las principales empresas tractoras y, por lo tanto, representa una importante barrera a la hora de evaluar el grado de autonomía estratégica del sector. Otros países de nuestro entorno (Francia, Italia) tienen una gran participación y una vinculación estrecha en la toma de decisiones de la mayoría de sus empresas tractoras.

13.7. SOBRE LA ESTRATEGIA ESPAÑOLA Y EUROPEA

Tanto la Unión Europea, como el Gobierno de España han apostado de manera decisiva por el sector de la defensa, incrementando de forma sustancial el apoyo político, económico, presupuestario e industrial.

La Unión se ha centrado, sobre todo, en la vertiente financiera. Tanto el RearmEU como el Marco Financiero Plurianual (2028-2034) han puesto sobre la mesa una capacidad inversora sin precedentes para el organismo comunitario. Por su lado, en el caso del Gobierno de España, se ha aprobado una Estrategia Industrial de Defensa (2023) y un Plan Estratégico y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa (2025) con el objetivo de incrementar la inversión y la capacidad industrial del tejido productivo.

13.8. SOBRE LA CULTURA DE LA DEFENSA

La percepción sobre la base industrial y tecnológica de la defensa y la necesidad de salvaguardar la seguridad y valorar el trabajo de las fuerzas armadas sigue generando poco interés en España. No obstante, existe en el último año un moderado apoyo al incremento presupuestario promovido por el Gobierno y las organizaciones internacionales de las que formamos parte. Asimismo, hay un apoyo significativo a la creación de un ejército común europeo.

Es destacable las grandes diferencias en torno a la defensa y la seguridad que existen según la ideología, y en menor medida, por territorio. Los votantes del PP son los más concienciados en torno a la cultura de la defensa, seguidos por VOX y luego el PSOE.

14. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

A. GESTIÓN FINANCIERA

La base industrial y tecnológica de la defensa en España ha sufrido un déficit crónico de inversiones públicas a la largo de varias décadas. Los presupuestos generales del Estado, así como las asignaciones dentro del Ministerio de Defensa y del Ministerio de Industria han sido muy limitadas, o en determinadas circunstancias, circunscritas a proyectos concretos de duración determinada. El resultado de esta fórmula es que las estructuras financieras que han sostenido el ecosistema productivo del sector han sido muy inestables. Por ello, las empresas y entidades que operan en la industria de la defensa han tenido que, en muchas ocasiones, tomar decisiones más conservadoras y no han podido acometer todas las inversiones en beneficio de su capacidad productiva y el empleo. Sin embargo, conviene destacar que, en muchos casos, las empresas del sector han obtenido grandes resultados a partir de recursos muy limitados.

Como se ha visto a lo largo del estudio, la situación financiera y el capital disponible dentro del ecosistema se ha incrementado de forma sustancial en los últimos años. Asimismo, es probable que esta tendencia se amplíe y se mantenga por lo menos unos cuantos años. Por lo tanto, nos encontramos en un punto donde el problema no es tanto de cantidad (aunque evidentemente, puede seguir siendo una variable importante) sino de gestión, certidumbre y estabilidad.

La construcción de un marco financiero estable y duradero es uno de los pilares fundamentales de un desarrollo orgánico, saludable y que permita conseguir los objetivos tanto en materia de defensa como en materia de industria. La importancia de este aspecto es mayúscula, pues la industria de la defensa, por su intensidad tecnológica y sus necesidades productivas, necesita de una serie de plazos muy amplios para el desarrollo de los bienes con carácter previo al momento de ponerlos en manos del destinatario final. Asimismo, el sector se nutre de bienes, productos y servicios de un coste muy elevado, por lo que, en cualquier caso, una financiación adecuada es un requisito previo, ineludible para un correcto funcionamiento de las cadenas de valor.

Propuestas

DESARROLLO DE ESTRUCTURAS FINANCIERAS PERMANENTES

El pilar financiero y presupuestario es fundamental para el desarrollo de la capacidad productiva de la base industrial y tecnológica de la defensa. Sin embargo, ni los Presupuestos Generales del Estado (de carácter anual) ni los planes ni programas específicos de los diferentes ministerios implicados (limitados a objetivos y a escenarios concretos) sirven de manera holística al desarrollo conjunto de la industria de la defensa.

Por lo tanto, se propone la articulación de un marco financiero plurianual, de cinco años, que permita garantizar un ciclo financiero estable en el tiempo. Con garantía política a largo plazo, en base a un acuerdo legislativo y con un sustento económico en una partida de los Presupuestos Generales del Estado. De esta manera, los operadores del ecosistema sabrán, con vista a varios años, el capital disponible para financiar proyectos en el sector. A su vez, esto permitirá articular planes con plazos mayores, más riesgo y un retorno en un horizonte temporal mayor. Es decir, se reforzaría la certidumbre, la estabilidad y las garantías a largo plazo, que son ingredientes clave para el desarrollo del sector. Por supuesto, el nuevo ciclo inversor ha permitido llevar a cabo nuevos planes y proyectos, pero lo que unas estructuras permanentes en el sector pueden garantizar son la sostenibilidad financiera y la visión a largo plazo.

FINANCIACIÓN A COSTE CERO

El acceso a fuentes de financiación sigue siendo una barrera para entrar y para escalar de tamaño dentro del sector. La financiación estrictamente privada, dada la magnitud, riesgo y plazo de ejecución del capital prestado, supone un gran coste a muchos operadores económicos que necesitan un impulso económico

adicional para acometer sus inversiones. Es decir, que muchos de los subsectores de la base industrial y tecnológica de la defensa requieren de grandes inversiones iniciales antes de comenzar a producir nuevos bienes, productos o componentes.

En base a esta realidad, las administraciones públicas, siguiendo criterios uniformes para el conjunto del sector, deben establecer mecanismos claros para acceder a herramientas de financiación pública sin intereses sobre el capital prestado. Nos encontramos en un momento donde existe una gran cantidad de capital disponible para esta partida, tanto en base a recursos nacionales, como de origen europeo. Por lo tanto, una medida que permite distribuir parte de la financiación entre las empresas con menos músculo económico, menos acceso a grandes programas del sector y menos relaciones con el Ministerio de Defensa, es el acceso a mecanismos de crédito sin coste para entidades de menor tamaño. Asimismo, esto reduce la presión, la influencia y la dependencia de las PYMES respecto de las empresas tractoras de cada uno de los subsectores. Por último, esta medida podría ayudar a conseguir escalar empresas innovadoras, startups y otras empresas cuya principal barrera de crecimiento es el acceso a financiación.

ARTICULACIÓN DE SISTEMAS DE CAPTACIÓN DE FONDOS Y PROGRAMAS EUROPEOS

Uno de los próximos pilares políticos, económicos y productivos de la Unión Europea es el desarrollo del pilar de la defensa. Así se ha recogido en numerosas iniciativas legislativas de diferente dimensión y objetivo. No obstante, el mayor impulso va a venir dado por el refuerzo financiero que se va a llevar a cabo en el próximo Marco Financiero Plurianual. Se trata de una partida presupuestaria de gran dimensión que va a permitir a los Estados Miembros y al sector tener grandes recursos disponibles para desarrollar la base industrial y tecnológica de la defensa.

Para poder aprovechar en todo su potencial esta situación, el Ministerio de Defensa debe de, en colaboración con las patronales y las empresas del sector, desarrollar las estructuras, medios y recursos para poder acumular una parte sustancial del presupuesto disponible. Es decir, organizar estructuras permanentes que permitan organizar a todas las partes de forma sistematizada para poder obtener el mayor número posible (en términos cuantitativos y cualitativos) de proyectos, programas y asignaciones presupuestarias. Es decir, alinear todos los intereses políticos, económicos y productivos para incrementar el papel de las empresas con producción en nuestro país en la asignación de fondos europeos.

B. GESTIÓN NORMATIVA

Como se ha visto a lo largo del estudio, las relaciones entre las administraciones públicas, con especial atención al Ministerio de Defensa, y la base industrial y tecnológica de la defensa presentan ciertas particularidades y configuran un mercado significativamente distinto al del resto de actividades económicas. Estas diferencias no solo se derivan de la naturaleza estratégica y sensible de los bienes y servicios implicados, sino también de factores como la necesidad de garantizar la seguridad nacional, la confidencialidad de la información y la continuidad operativa en contextos de incertidumbre.

Sin embargo, pese a estas singularidades, existen numerosos marcos normativos y reglas de carácter general que plantean problemáticas cuando se aplican a la realidad específica de la base industrial y tecnológica de la defensa. En muchos casos, estas normativas han sido diseñadas para sectores más abiertos y competitivos, lo que dificulta su adaptación a un entorno caracterizado por altos niveles de especialización, dependencia tecnológica y una limitada base de proveedores. Esta situación condiciona de manera significativa múltiples aspectos, desde la fase de diagnóstico de necesidades hasta los procesos de contratación, así como el desarrollo y la ejecución de planes y programas del sector. En particular, puede generar rigideces administrativas, retrasos en la implementación de capacidades estratégicas y dificultades para fomentar la innovación y la colaboración entre el sector público y los operadores privados, elementos clave para garantizar la eficacia y sostenibilidad del sistema de defensa.

Propuestas

ACTUALIZACIÓN ESTADÍSTICA DEL SECTOR DE LA DEFENSA

Una de los principales obstáculos para llevar a cabo un análisis de la base industrial y tecnológica de la defensa son las barreras estadísticas y el desenfoque con respecto a la realidad productiva. Esto se puede observar tanto en el Catálogo Nacional de Actividades Económicas (CNAE), en donde no existen códigos suficientes para analizar el conjunto de los subsectores del sector de la defensa (y por lo tanto desdibujando su dimensión) y en el registro erróneo de empresas en los CNAE existentes. En ese sentido, la gran mayoría de empresas del sector se encuentran registrados en CNAE correspondientes al mercado civil. Por otro lado, existen muchos casos en el que los servicios industriales (por ejemplo, aquellos dedicados a diseño, planificación o mantenimiento) se circunscriben oficialmente en CNAE del sector servicios en vez de aquellos relacionados con la industria manufacturera.

Por lo tanto, se propone llevar a cabo una actualización exhaustiva del Catálogo Nacional de Actividades Económicas, de manera que haya distinción total entre códigos dedicados al mercado civil y al mercado militar. Asimismo, es imprescindible garantizar de manera pormenorizada que el CNAE definido en cada empresa se corresponde con su realidad productiva para garantizar la aplicación de los convenios colectivos correspondientes a dicha actividad.

ADAPTACIÓN EN MATERIA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA

La contratación pública es una de los principales ejes sobre los que funciona la base industrial y tecnológica de la defensa. Por lo tanto, su naturaleza, forma, contenidos, y requisitos tienen un impacto directo sobre todo el ecosistema productivo del sector. Sin embargo, la normativa general no responde a las particularidades específicas de un sector con grandes dependencias recíprocas entre el sector privado y las administraciones públicas. Asimismo, los plazos que se manejan en la base industrial de la defensa exigen una flexibilidad y unos mecanismos de revisión que no son fáciles de articular bajo el marco normativo actual. Estas deficiencias se pueden observar también en algunos procesos de adjudicación directa (normalmente a empresas tractoras) que se producen en España.

De esta manera, se propone una revisión integral de la normativa de contratación pública de manera que, para el sector de la base industrial y tecnológica de la defensa, se puedan introducir en las licitaciones y en los proyectos diferentes herramientas que puedan flexibilizar, revisar y incorporar una serie de objetivos (porcentaje de fabricación nacional, asignación a lo largo de la cadena de valor) que trasciendan el mecanismo habitual de evaluación a través del coste.

DISTRIBUCIÓN A LO LARGO DE LA CADENA DE VALOR

La estructura de los subsectores del sector de la defensa determina que las grandes empresas tractoras tengan una gran cuota de mercado y una gran capacidad de influir sobre el resto de cadena de valor. Esto también se traduce en grandes diferencias productivas, económicas y tecnológicas que dificultan el crecimiento de muchas otras empresas localizadas aguas arriba en la cadena de valor. Es decir, las empresas conocidas como tier 1 mantienen un control muy elevado sobre la estructura del subsector del que forman parte. Pese a que en muchas ocasiones esta posición de dominancia se esté ejerciendo con responsabilidad con el resto del tejido productivo, hay en otras en las que no y, por lo tanto, se puede llegar a distorsionar el mercado. Además, esto dificulta la escalabilidad de las medianas y pequeñas empresas, que generalmente se ven condicionadas por las circunstancias y exigencias delimitadas por las empresas tractoras.

Es evidente que la naturaleza de la industria de la defensa siempre va a tender a la concentración productiva en grandes empresas. Esta característica no es necesariamente negativa, siempre y cuando se den las condiciones para que las PYMES y los startups puedan crecer y desarrollarse sin barreras. Por lo tanto, las administraciones deben de velar (tanto en los acuerdos comerciales, como proyectos y licitaciones) para que las relaciones entre las empresas de una cadena de valor sean equilibradas y justas. Es decir, que los proveedores intermedios y la cadena de suministro tengan una posición adecuada para negociar las condiciones económicas y productivas con la empresa tractora de la que dependa su línea de negocio. De esta manera, dichas empresas podrán crecer, innovar e invertir en sus centros de trabajo y desarrollarse a corto, medio y largo plazo.

MODELO AMERICANO DE CONTRATACIÓN DE LAS FUERZAS ARMADAS

La base industrial y tecnológica de la defensa tiene un gran problema con la falta de talento dentro del sector. Se trata de una de las barreras más importantes que está frenando (y va a frenar más) el desarrollo del sector. Por lo tanto, es imperativo poder nutrir a las empresas y a las instituciones de personal capacitado, con competencias específicas y si es posible, con conocimiento del sector. Por otro lado, el personal de tropa y marinería, tras alcanzar los 45 años de edad, en su gran mayoría, abandona su ejército correspondiente y tiene serias dificultades para transicionar su carrera al mercado laboral civil. Muchos de estos profesionales, tras haber servido muchos años en la esfera del sector de la defensa y haber adquirido distintas capacidades, no encuentran un lugar en el que continuar su vida laboral hasta la jubilación.

La gestión de estas dos situaciones permite una respuesta común. Por ello, desde UGT FICA hemos trasladado al Ministerio de Defensa la necesidad de organizar una estructura nueva que permita formar, acercar e incorporar al personal de tropa y marinería a las empresas del sector de la defensa. El conocimiento del sector, las aptitudes adquiridas durante el servicio en los ejércitos y la situación de vulnerabilidad en la que se encuentran dichas personas trabajadoras hacen necesario una nueva aproximación en la gestión laboral del personal de tropa y marinería. La base de la propuesta es la siguiente: establecer cláusulas contractuales con las principales empresas tractoras del sector para poder emplear a personal de las fuerzas armadas una vez finalizado su servicio. Esto se vería complementado por herramientas de asesoramiento, formación y acompañamiento a todas las partes del proyecto.

C. GESTIÓN PRODUCTIVA

La industria es la columna vertebral del ecosistema de defensa. Sin base productiva no hay defensa, soberanía ni autonomía estratégica. No obstante, la base manufacturera en España (incluida la defensa) ha sufrido una significativa pérdida de peso en el conjunto de la actividad económica, que vendría explicada, principalmente, por la terciarización de las economías, la integración de la producción en las cadenas globales de valor, las deslocalizaciones o, más recientemente, los efectos de la crisis económica y las crisis de energía o suministros. De hecho, hace ya varias décadas desde que ningún país de la Unión Europea tenga un gran protagonismo industrial en el terreno de la base productiva de la defensa.

Ante esta situación, la Unión Europea y los gobiernos nacionales han tomado conciencia de la necesidad de situar en un primer plano a la política industrial. En nuestro país estamos pasando en un cambio de paradigma de “la mejor política industrial es la que no existe” a una mayor inversión e implicación por parte de la Administración. En ese sentido, tanto los órganos supranacionales como el Gobierno de España han puesto el foco de las políticas públicas en la base industrial y tecnológica de la defensa, no solo como valor en sí mismo, sino como vehículo de arrastre del resto de la actividad manufacturera. Sin embargo, queda un gran camino por delante para que la industria tenga el papel protagonista que debe de tener en el futuro del país.

Propuestas

LEY DE INDUSTRIA Y AUTONOMÍA ESTRATÉGICA

En España, la ley de industria que regula las reglas de juego de la industria tiene más de treinta años de vida. Es decir, el marco normativo que organiza el sector, sienta sus bases y estructura su funcionamiento está adaptado para un momento político, económico y productivo radicalmente diferente al que nos encontramos ahora. Esta situación dificulta el desarrollo de la industria, frena el crecimiento económico y disminuye la autonomía estratégica en un contexto crítico en el que la transición energética y la automatización están transformando el sector desde dentro. El Gobierno así lo ha entendido y ha presentado una Ley de Industria y Autonomía Estratégica que no ha sido aprobada.

La política industrial requiere de una norma que articule un sistema adecuado de gobernanza, presente medidas para el desarrollo y transformación del tejido productivo e introduzca políticas públicas destinadas a aumentar nuestra autonomía estratégica y soberanía industrial. Por ello, pese a que la industria de la defensa solo sea una de las caras del desarrollo del sector manufacturero, la aprobación de la Ley de Industria y Autonomía Estratégica supondría un impulso considerable a la base industrial de la defensa. Tanto de forma directa, como de forma indirecta, el conjunto de las cadenas de valor saldría beneficiadas de un nuevo enfoque industrial tutelado a través de esta transformación normativa.

PLANES PRODUCTIVOS PLURIANUALES

Las necesidades en materia de defensa, junto con los requisitos operativos y estratégicos del Ministerio de Defensa y de los distintos ejércitos, hacen imprescindible que las políticas públicas del sector no se limiten a una formulación teórica o normativa, sino que se acompañen de planes industriales sólidos, coherentes y bien estructurados. Estos planes deben ser capaces de aterrizar dichas políticas, transformándolas en capacidades reales mediante el desarrollo de bienes, productos y servicios concretos que respondan a las demandas actuales y futuras de la defensa. En este sentido, no basta con diseñar instrumentos financieros adecuados (ya sea en términos de volumen de inversión, condiciones de acceso o mecanismos de financiación), sino que resulta fundamental reforzar la dimensión industrial de estas políticas. La Estrategia Industrial de Defensa del año 2023 es un buen ejemplo, pero hay que ir más allá hacia una planificación más detallada y articulada en torno a subsectores con metas a corto y medio plazo que garanticen el futuro del sector.

Esta aproximación permite complementar las asignaciones presupuestarias y los instrumentos financieros con una planificación industrial rigurosa y coherente. No se trata únicamente de dotar de recursos al sistema, sino de asegurar que dichos recursos se traduzcan en capacidades reales mediante una hoja de ruta industrial bien definida. En este sentido, resulta imprescindible establecer planes industriales plurianuales para el sector de la defensa, alineados con los ciclos de desarrollo, validación y maduración tecnológica propios de los programas, que suelen extenderse a lo largo de varios años e

incluso décadas. Asimismo, es fundamental que estos planes incorporen objetivos industriales concretos, medibles y sostenidos en el tiempo, que permitan dar previsibilidad al sector, facilitar la toma de decisiones de inversión y reforzar la base tecnológica e industrial de la defensa. Estos objetivos deben contemplar aspectos como el desarrollo de capacidades estratégicas, la consolidación de cadenas de suministro, el fomento de la innovación y la mejora de la competitividad. Solo mediante una planificación a medio y largo plazo, acompañada de metas claras y estables, será posible maximizar el impacto de las políticas públicas y garantizar la eficacia y sostenibilidad del ecosistema industrial de defensa.

TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA A TRAVÉS DE FONDOS EUROPEOS

Tras la confirmación por parte de las autoridades europeas de que los fondos Next Generation concluirán en agosto de 2026, y ante la puesta en marcha por la Comisión Europea de nuevos instrumentos financieros de gran capacidad y alcance estratégico, resulta imprescindible aprovechar esta ventana de oportunidad para impulsar la transformación de sectores industriales conexos.

El volumen de financiación disponible constituye una palanca decisiva para dotar a numerosas industrias del músculo financiero necesario para acometer las inversiones que exige la modernización, adaptación y, en determinados casos, la reconversión de sus centros productivos. Este proceso permitirá orientar capacidades industriales ya existentes hacia actividades vinculadas al ámbito de la seguridad y la defensa, favoreciendo al mismo tiempo el fortalecimiento de la autonomía estratégica europea, la generación de empleo cualificado y el desarrollo de cadenas de suministro más resilientes y tecnológicamente avanzadas. Algunos de los sectores afectados pueden ser el automovilístico, el aeroespacial o los bienes de equipo. La movilización eficiente de estos recursos puede actuar como catalizador para acelerar la innovación, fomentar la colaboración público-privada y facilitar la incorporación de tecnologías duales con aplicación tanto civil como militar. En este contexto, la coordinación entre administraciones, empresas y agentes financieros será un elemento clave para garantizar que las inversiones se traduzcan en una transformación industrial sólida, sostenible y alineada con las prioridades estratégicas de la Unión Europea.

AUTONOMÍA ESTRATÉGICA

Uno de los principios de actuación que está vertebrando la política industrial y la estrategia de defensa es la autonomía estratégica. Este concepto introduce una dimensión adicional sobre los pilares tradicionales de la contratación pública (centrados, sobre todo, en el coste), al incorporar como objetivo prioritario el fortalecimiento de la soberanía productiva y tecnológica. En este sentido, la toma de decisiones no solo debe atender a criterios económicos de corto plazo, sino también a consideraciones estratégicas de medio y largo plazo que refuercen la capacidad de un país para garantizar sus propias necesidades en materia de defensa.

La búsqueda de una mayor autonomía estratégica resulta especialmente relevante en un contexto internacional caracterizado por la creciente competencia geopolítica y la fragilidad de las cadenas de suministro. Reducir la dependencia del exterior en ámbitos críticos permite mitigar riesgos asociados a interrupciones, restricciones comerciales o tensiones políticas, al tiempo que contribuye a dotar de mayor resiliencia al sistema productivo nacional. Además, esta orientación favorece el desarrollo y la consolidación del tejido industrial propio, impulsa la innovación y genera empleo cualificado, reforzando así la base económica y tecnológica del país.

Por ello, es imprescindible que la autonomía estratégica actúe como principio rector de las políticas en materia de defensa. Esto implica que tanto los presupuestos como los programas incorporen mecanismos claros que aseguren que una parte sustancial del capital invertido se materialice en actividad económica dentro del país, ya sea a través de empresas nacionales, centros de trabajo locales o cadenas de suministro asentadas en el territorio. No se trata de excluir la cooperación internacional, sino de orientarla de forma que genere retornos industriales tangibles y sostenidos. De lo contrario, existe el riesgo de que los incrementos presupuestarios terminen beneficiando principalmente a empresas de terceros países sin una presencia significativa en España, limitando el impacto positivo sobre el tejido productivo nacional. En cambio, al priorizar la autonomía estratégica, se favorece la consolidación de capacidades industriales propias, se refuerza la soberanía productiva y se impulsa la generación de empleo cualificado. Asimismo, se contribuye a garantizar la continuidad de la producción en sectores críticos, reduciendo vulnerabilidades externas y asegurando que la inversión pública en defensa tenga un efecto multiplicador sobre la economía nacional.

D. GESTIÓN LABORAL

El pilar central de la base industrial y tecnológica de la defensa es, sin duda, el empleo de calidad, entendido no solo en términos de estabilidad y condiciones laborales, sino también de cualificación y especialización. A lo largo del estudio se ha podido constatar que la industria de defensa presenta una notable heterogeneidad en función de los distintos subsectores, lo que se traduce en condiciones de trabajo diversas. No obstante, en términos generales, el sector ofrece niveles elevados de calidad en el empleo, con salarios competitivos, alta cualificación técnica y una fuerte inversión en formación continua.

Pese a estas fortalezas, también se identifican debilidades que es necesario abordar de manera decidida. Entre ellas destacan la limitada cultura de la defensa en la sociedad, que dificulta la atracción de talento; el persistente desequilibrio de género, especialmente en perfiles técnicos; la escasez de profesionales cualificados en áreas clave; y la existencia de competencias no acreditadas que limitan la movilidad y el desarrollo profesional. Superar estos retos requiere políticas activas de formación, divulgación y certificación, así como estrategias inclusivas que permitan ampliar la base de talento y reforzar la sostenibilidad del sector a largo plazo.

Propuestas

ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DEL TALENTO

Como ya se ha adelantado, una de las principales barreras de desarrollo del sector es la falta de talento, así como su distribución territorial. Este desequilibrio entre las necesidades de las empresas y el conjunto de perfiles disponibles limita las inversiones y reduce el potencial de reindustrializar territorios. Se trata de un denominador común del conjunto de subsectores, en mayor o menor medida. En particular, las áreas más vinculadas a tecnologías avanzadas (como la digitalización, la ingeniería de sistemas o la ciberseguridad) presentan mayores tensiones en el acceso al talento. Sin embargo, también se necesitan muchas personas trabajadoras del ámbito de la formación profesional. Abordar esta problemática exige reforzar los sistemas de formación y capacitación, mejorar la conexión entre el ámbito educativo y las necesidades empresariales, y promover políticas de cohesión territorial que faciliten una distribución más equilibrada del capital humano.

Vista la situación descrita, es necesario llevar a cabo una planificación a medio plazo de las necesidades formativas del sector. Esta medida conseguiría, por un lado, adaptar la oferta educativa a la realidad del sector de forma anticipada e introduciendo las particularidades el mismo a la oferta ya existente, y por otro, otorgar cierta certidumbre a las personas interesadas en trabajar dentro del sector y a las empresas a la hora de planificar su actividad productiva. Asimismo, es imprescindible trabajar, junto con las comunidades autónomas, en incrementar sustancialmente los procesos de acreditación de competencias de personas trabajadoras de la base industrial y tecnológica de la defensa y del conjunto de la industria manufacturera.

EMPLEO DE CALIDAD

El diálogo social, la negociación colectiva y el esfuerzo productivo sostenido de las empresas han contribuido de forma decisiva a que el sector de la industria de la defensa ofrezca, en términos generales, condiciones laborales y salariales muy competitivas. Este marco ha favorecido la estabilidad en el empleo, la profesionalización de las plantillas y la consolidación de estándares elevados en materia de derechos laborales y desarrollo profesional. No obstante, persisten desequilibrios significativos dentro del propio sector. En particular, se observa una brecha relevante entre las grandes empresas tractoras, que suelen disponer de mayores recursos y estructuras más sólidas, y las pymes. Asimismo, existen prácticas que distorsionan el marco de relaciones laborales, como el encuadramiento de algunas empresas en códigos CNAE correspondientes a otras actividades económicas con el objetivo de aplicar convenios colectivos menos exigentes en términos de costes laborales. En otros casos, se detectan incumplimientos de la normativa laboral vigente.

Por lo tanto, resulta fundamental seguir avanzando en la mejora de las condiciones económicas y laborales de la fuerza laboral, asegurando que este progreso se extienda de manera homogénea a lo largo de toda la cadena de valor. No es suficiente con que las grandes empresas presenten estándares elevados; es necesario que proveedores, subcontratistas y PYMES también participen de esta mejora, consolidando

un entorno laboral más equilibrado y atractivo en su conjunto. Solo así será posible atraer, desarrollar y retener el talento cualificado que el sector necesita para sostener su crecimiento y afrontar los retos tecnológicos y productivos del futuro.

En este sentido, una de las medidas con mayor capacidad de impacto transversal es el refuerzo de los mecanismos de supervisión y control sobre los códigos CNAE bajo los que se registran las empresas, así como sobre la correcta aplicación de los convenios colectivos sectoriales que les corresponden. Garantizar una adscripción adecuada y un cumplimiento efectivo de estos marcos normativos no solo contribuiría a elevar de forma generalizada las condiciones de trabajo, sino que también ayudaría a evitar situaciones de competencia desleal basadas en la reducción de costes laborales. De este modo, se fortalecería la cohesión del sector, se incrementaría su atractivo y se avanzaría hacia un modelo más sostenible y justo desde el punto de vista social y económico.

BIBLIOGRAFÍA

- **AGENCIA DE LA DEFENSA EUROPEA (2025).** Datos del sector de la defensa 2024-2025. Disponible en https://www.eda.europa.eu/docs/default-source/brochures/2025-eda_defencedata_web.pdf
- **BOE (2021):** Real Decreto 1150/2021, de 28 de diciembre, por el que se aprueba la Estrategia de Seguridad Nacional 2021. Disponible en https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2021-21884
- **CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLÓGICAS (2025).** La defensa nacional y las Fuerzas Armadas. Disponible en <https://www.cis.es/es/>
- **COMISIÓN EUROPEA (2025):** Libro Blanco sobre la defensa europea / Preparación 2030. Disponible en https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_25_793
- **COMISIÓN EUROPEA (2025).** ReArm Europe Plan/Readiness 2030. Disponible en [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2025/769566/EPRS_BRI\(2025\)769566_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2025/769566/EPRS_BRI(2025)769566_EN.pdf)
- **COMISIÓN EUROPEA (2025).** Paquete OMNIBUS para la defensa. Disponible en https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/defence-readiness-omnibus_en
- **COMISIÓN EUROPEA (2022):** The European Commission's Defense, Civil, and Space Industrial Policy. Disponible en <https://policycommons.net/artifacts/3345089/la-politica-industrial-de-defensa-civil-y-espacio-de-la-comision-europea/4143989/>
- **ESCUDO DIGITAL (2025).** Panorama Global de la Industria de la Defensa. Disponible en <https://www.escudodigital.com/defensa/20-principales-empresas-defensa-europa-quien-lidera-carrera-armamentistica.html>
- **IISS (2026).** Defence Spending and Procurement Trends. Disponible en <https://www.iiss.org/publications/the-military-balance/2025/defence-spending-and-procurement-trends/>
- **INE (2026).** Clasificación Nacional de las Actividades Económicas. Disponible en https://www.ine.es/normativa/leyes/cse/proyecto_CNAE2025.pdf
- **INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (2026).** La industria de seguridad y defensa en España ante los desafíos geopolíticos y económicos actuales. Disponible en https://www.ieemadrid.es/sites/ceoe-iee/files/content/file/2026/01/15/25/revista-del-iee-n.o-1-2026.-la-industria-de-seguridad-y-defensa-en-espana_2.pdf
- **KPMG (2023).** Impacto económico y social de la Industria de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio. Disponible en <https://tedae.org/aeronautica/la-industria-de-defensa-seguridad-aeronautica-y-espacio-factura-12-135-millones-de-euros-en-2022/>
- **MINISTERIO DE DEFENSA (2026).** Catálogo Industria Española de Defensa. Disponible en http://www.defensa.es/Galerias/oficaex/documentos/DIGEID_Catalogo_Industria.pdf
- **MINISTERIO DE DEFENSA (2023).** Estrategia Industrial de Defensa. Disponible en https://publicaciones.defensa.gob.es/media/downloadable/files/links/e/s/estrategia_industrial_de_defensa_2023.pdf
- **MINISTERIO DE DEFENSA (2023).** La Industria de Defensa en España. Disponible en <https://publicaciones.defensa.gob.es/la-industria-de-defensa-en-espana-informe-2023-libros-pdf.html>

- **MINISTERIO DE DEFENSA (2024).** Memoria de contratación del Ministerio de Defensa - año 2024. Disponible en https://www.defensa.gob.es/Galerias/defensa/contratacionpublicados/2025/20250702-Memoria_contratacion_2024_MINISDEF_accesible.pdf
- **MINISTERIO DE ECONOMÍA, COMERCIO Y EMPRESA (2026).** Estadísticas Españolas de Exportación de Material de Defensa, de otro Material y de Productos y Tecnologías de doble uso. Disponible en https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes_Estadisticas/Paginas/Historico_Material_Defensa.aspx
- **MONCLOA (2025).** Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa. Disponible en <https://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/resumenes/Documents/2025/230425-plan-industrial-y-tecnologico-para-la-seguridad-y-la-defensa.pdf>
- **OPINA360 (2025).** Observatorio de Seguridad Nacional: Informe Especial Rearme 2022-2024 y 2025. Disponible en <https://opina360.com/wp-content/uploads/2025/09/OSN-informe-especial-Rearme-2022-2024.pdf> y <https://opina360.com/wp-content/uploads/2026/01/Informe-especial-Rearme-2025.pdf>
- **PWC (2024):** Impacto Económico y Social de la Industria de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio. Disponible en <https://www.pwc.es/es/consultoria/assets/informe-pwc-impacto-economico-social-tdae-2024.pdf>
- **REAL INSTITUTO ELCANO (2021).** Tecnología y autonomía estratégica en la Defensa española. Disponible en <https://media.realinstitutoelcano.org/wp-content/uploads/2021/12/policy-1.pdf>
- **SEGURIDAD SOCIAL (2026).** Estadísticas e informes. Disponible en <https://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/EstadisticasPresupuestosEstudios/Estadisticas/EST8/EST10/EST305/550ce829-e1e3-451c-876b-babcb035b066>
- **SIPRI (2026).** The SIPRI Top 100 arms-producing and military services companies in the world, 2024. Disponible en <https://www.sipri.org/visualizations/2025/sipri-top-100-arms-producing-and-military-services-companies-world-2024>
- **UGT FICA (2026).** Brechas de género en las profesiones STEM. Disponible en <https://ugt-fica.org/component/content/article/3333-ugt-fica-presenta-su-informe-de-2026-sobre-la-brecha-de-genero-en-las-profesiones-stem?catid=8&Itemid=101>

