



LA INDUSTRIA DE DEFENSA EN ESPAÑA

INFORME 2024



MINISTERIO
DE DEFENSA



LA INDUSTRIA DE DEFENSA EN ESPAÑA

INFORME 2024



MINISTERIO
DE DEFENSA

LA INDUSTRIA DE DEFENSA EN ESPAÑA

Informe
2024

«El Plan Industrial y Tecnológico de la Seguridad y la Defensa es la respuesta de España al actual contexto internacional y supone un reflejo claro de su firme compromiso con la seguridad de la ciudadanía, el progreso tecnológico del país y el avance del proyecto europeo» (Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa 2025)

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTRATEGIA E INNOVACIÓN
DE LA INDUSTRIA DE DEFENSA

Subdirección General de Estrategia Industrial de la Defensa



MINISTERIO
DE DEFENSA



Catálogo de Publicaciones de Defensa
publicaciones.defensa.gob.es



Catálogo de Publicaciones de la Administración General del Estado
cpage.mpr.gob.es

publicaciones.defensa.gob.es
cpage.mpr.gob.es

Edita:



Paseo de la Castellana 109, 28046 Madrid

© Autores y editor, 2025

NIPO 083-25-269-2 (edición impresa)

ISBN 978-84-1083-108-7 (edición impresa)

Depósito legal M 38285-2016

Fecha de edición: diciembre de 2025

Maqueta e imprime: Imprenta Ministerio de Defensa

NIPO 083-25-270-5 (edición en línea)

Las opiniones emitidas en esta publicación son de exclusiva responsabilidad de los autores de la misma. Los derechos de explotación de esta obra están amparados por la Ley de Propiedad Intelectual. Ninguna de las partes de la misma puede ser reproducida, almacenada ni transmitida en ninguna forma ni por medio alguno, electrónico, mecánico o de grabación, incluido fotocopias, o por cualquier otra forma, sin permiso previo, expreso y por escrito de los titulares del © Copyright.

En esta edición se ha utilizado papel procedente de bosques gestionados de forma sostenible y fuentes controladas.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Presentación de la Secretaria de Estado de Defensa	11
Introducción del Director General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa	15
Resumen ejecutivo: «2024, la posición de partida de una BITD lista para el Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa 2025»	17
Glosario	31
La industria de defensa en España	33
1. Empresas de defensa	33
2. Ventas.....	33
3. Cifra de negocio nacional de defensa	38
3.1. Ventas al Ministerio de Defensa	38
3.2. Ventas indirectas al Ministerio de Defensa	41
4. Cifra de negocio internacional.....	44
5. Importaciones.....	49
6. Balanza Comercial de Defensa	50
7. Distribución Geográfica Nacional de las Ventas	52
8. Tamaño Empresarial.....	53
9. Accionariado Empresarial.....	55
10. Empleo	56
11. Productividad	62
12. Corredores industriales.....	63
13. Capacidades Industriales.....	64
Análisis por subsectores	67
Subsector Aeronáutico.....	71
1. Situación del mercado	71
2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras	72
3. Programas	73
4. Capacidades industriales	74
Subsector Naval	75
1. Situación del mercado	75
2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras	76
3. Programas	77
4. Capacidades industriales	78
Subsector Terrestre	79
1. Situación del mercado	79
2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras	80

3. Programas	81
4. Capacidades industriales	82
Subsector Espacial	83
1. Situación del mercado	83
2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras	84
3. Programas	85
4. Capacidades industriales	86
Subsector Armamento	87
1. Situación del mercado	87
2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras	88
3. Programas	89
4. Capacidades industriales	90
Subsector Misiles	91
1. Situación del mercado	91
2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras	92
3. Programas	93
4. Capacidades industriales	94
Subsector Electrónico	95
1. Situación del mercado	95
2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras	96
3. Programas	97
4. Capacidades industriales	98
Subsector Auxiliar.....	99
1. Situación del mercado	99
2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras	100
3. Programas	101
4. Capacidades industriales	102
Subsector Simulación.....	103
1. Situación del mercado	103
2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras	104
3. Programas	105
4. Capacidades industriales	106
Subsector RPAS	107
1. Situación del mercado	107
2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras	108
3. Programas	109
4. Capacidades industriales	110
Anexo A. Tablas de datos.....	111
Anexo B. Ranking de empresas	113
Anexo C. Empresas inscritas en el RID	117

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Distribución de empresas por subsector	33
Figura 2. Distribución ventas de defensa	34
Figura 4. Evolución ventas de defensa (2015-2024)	34
Figura 3. Distribución ventas totales	34
Figura 6. Ventas de defensa por subsector y tipología	35
Figura 5. Ventas de defensa por subsector	35
Figura 7. Variación de las ventas de defensa de 2023 a 2024.....	36
Figura 8. Variación porcentual ventas de defensa de 2023 a 2024	36
Figura 9. Cobertura de las ventas de defensa: Empresas Top	37
Figura 10. Cobertura industrial de las ventas de defensa	37
Figura 11. Ventas al Ministerio de Defensa por subsector.....	38
Figura 12. Variación de las ventas al Ministerio de Defensa de 2023 a 2024	39
Figura 13. Variación porcentual ventas al Ministerio de Defensa de 2023 a 2024 .	39
Figura 14. Cobertura industrial de las ventas al Ministerio de Defensa	40
Figura 15. Distribución de ventas al Ministerio de Defensa asociadas a PEA y agrupadas por subsector	41
Figura 16. Distribución PEAs por contratación directa.....	41
Figura 17. Cobertura industrial de las ventas indirectas al Ministerio de Defensa (subcontrataciones).....	42
Figura 18. Ventas indirectas al Ministerio de Defensa (subcontrataciones) por subsector	42
Figura 19. Distribución de ventas indirectas al Ministerio de Defensa asociadas a PEA y agrupadas por subsector	43
Figura 20. Distribución PEAs por contratación indirecta (subcontrataciones).....	43
Figura 21. Exportaciones de defensa por tipología (programas vs. directas)	44
Figura 22. Cobertura industrial de las exportaciones de defensa	44
Figura 23. Exportaciones de defensa por subsector	45
Figura 24. Variación de las exportaciones de defensa de 2023 a 2024.....	45
Figura 25. Variación porcentual exportaciones de defensa de 2023 a 2024	46
Figura 26. Distribución PEAs por exportaciones de defensa.....	46
Figura 27. Ranking de países destino de las exportaciones de defensa totales ...	48
Figura 28. Ranking de países destino de las exportaciones de defensa directas .	48

Figura 30. Ranking de países suministradores de material de defensa.....	49
Figura 29. Importaciones civiles vs. importaciones de defensa (millones euros) ..	49
Figura 31. Importaciones de defensa por subsector	50
Figura 32. Balanza comercial de defensa por subsector	50
Figura 33. Balanza comercial de defensa por países: principales exportaciones	51
Figura 34. Balanza comercial de defensa por países: principales importadores .	51
Figura 35. Distribución de las ventas de defensa por comunidad autónoma	52
Figura 36. Ventas de defensa por comunidad autónoma.....	52
Figura 37. Variación de las ventas de defensa por comunidad autónoma con respecto al año anterior	53
Figura 38. Distribución de PYMEs y grandes empresas en el sector defensa.....	53
Figura 39. Distribución de las ventas de defensa entre PYMEs y grandes empresas	53
Figura 40. Distribución por tipología de venta y tamaño empresarial	54
Figura 41. Empresas de defensa: Tipo de accionariado.....	55
Figura 42. Ventas de defensa: Tipo de accionariado.....	55
Figura 43. Evolución negocio de defensa según origen extranjero y/o nacional del capital	56
Figura 44. Empleo directo en actividades de defensa por subsector	57
Figura 45. Personal de defensa cualificado por subsector	57
Figura 46. Cualificación del personal de defensa por subsector	58
Figura 47. Plantilla de defensa: mujeres vs. hombres	58
Figura 48. Distribución subsectorial de la plantilla de defensa por género	59
Figura 49. Distribución subsectorial del empleo en defensa por género y titulación	60
Figura 50. Empleo de defensa directo por provincias.....	61
Figura 51. Porcentajes de empleo de defensa por Comunidades Autónomas	61
Figura 52. Productividad de defensa por tamaño de empresa.....	62
Figura 53. Productividad de defensa por subsector	62
Figura 54. Corredores industriales	63
Figura 55. Ventas de defensa por sistemas I.....	65
Figura 56. Ventas de defensa por sistema II	66
Figura 57. Ventas de defensa por subsector (2012-2024).....	68
Figura 58. Ventas al Ministerio de Defensa por subsector (2012-2024)	69
Figura 59. Exportaciones de defensa por subsector (2012-2024).....	70
Figura 60. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)	71

Figura 61. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector.....	72
Figura 62. Ventas del subsector	72
Figura 63. Distribución de las compras totales.....	73
Figura 64. Distribución de compras de defensa	73
Figura 65. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)	75
Figura 66. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector.....	76
Figura 67. Ventas del subsector	76
Figura 68. Compras totales del subsector.....	77
Figura 69. Compras de defensa del subsector	77
Figura 70. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)	79
Figura 71. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector.....	80
Figura 72. Ventas del subsector	80
Figura 73. Distribución de las compras totales.....	81
Figura 74. Distribución de compras de defensa	81
Figura 75 . Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024).....	83
Figura 76. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector.....	84
Figura 77. Ventas del subsector	84
Figura 78. Distribución de las compras totales.....	85
Figura 79. Distribución de compras de defensa	85
Figura 80. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)	87
Figura 81. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector.....	88
Figura 82. Ventas del subsector	88
Figura 83. Distribución de las compras totales.....	89
Figura 84. Distribución de compras de defensa	89
Figura 85 . Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024).....	91
Figura 86. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector.....	92
Figura 87. Ventas del subsector	92
Figura 88. Distribución de las compras totales.....	93
Figura 89. Distribución de compras de defensa	93
Figura 90. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)	95
Figura 91. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector.....	96

Figura 92. Ventas del subsector	96
Figura 93. Distribución de las compras totales.....	97
Figura 94. Distribución de compras de defensa	97
Figura 95. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)	99
Figura 96. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector.....	100
Figura 97. Ventas del subsector	100
Figura 98. Distribución de las compras totales.....	101
Figura 99. Distribución de compras de defensa	101
Figura 100. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)	103
Figura 101. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector	104
Figura 102. Ventas del subsector	104
Figura 103. Distribución de las compras totales.....	105
Figura 104. Distribución de compras de defensa	105
Figura 105. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)	107
Figura 106. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector	108
Figura 107. Ventas del subsector	108
Figura 108. Distribución de las compras totales.....	109
Figura 109. Distribución de compras de defensa	109

PRESENTACIÓN DE LA SECRETARIA DE ESTADO DE DEFENSA

Tras la publicación en mayo de 2025 del *Informe de la Industria de Defensa* correspondiente al año 2023, y su presentación con ocasión de FEINDEF 2025, es nuevamente para mí un honor dirigirme a todos los que conforman el ecosistema de la defensa en España para presentar el *Informe sobre la Industria de Defensa* correspondiente al año 2024.

Quisiera recordar que ese año 2024 estuvo marcado por la adopción de la nueva estructura de la Secretaría de Estado de Defensa con la creación de la Dirección General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa (DIGEID).

Un hito intermedio y clave, fruto de las exigencias de la Estrategia Industrial de la Defensa en 2023 (EID-23), y que ha sido una herramienta esencial para iniciar el Plan Industrial y Tecnológico de la Seguridad y la Defensa (PITSD) que fue presentado por el presidente del Gobierno en abril de 2025. Este es un documento que refleja el compromiso firme y sostenido del Ministerio de Defensa con la Base Industrial y Tecnológica de Defensa (BITD), en un momento clave para la consolidación de una industria nacional robusta, innovadora y plenamente alineada con los intereses estratégicos de nuestro país.

Este informe anual responde al compromiso del Ministerio de Defensa reflejado en las líneas de acción de la EID-23, donde se establece la necesidad de materializar un fortalecimiento del conocimiento del entorno industrial mediante la generación de datos actualizados, sistemáticos y contrastables, que permitan mejorar la toma de decisiones.

Seguimos, por tanto, la línea establecida en el último informe correspondiente al año 2023 para presentar unos resultados actuales correspondientes a 2024, con datos proporcionados por la propia Industria de Defensa y extraídos del Registro de Industria de Defensa de la DIGEID. Un registro que es la base del Sistema de Gestión del Conocimiento Industrial en donde, en 2024, ya estaban inscritas más de 600 empresas y cuyo número se está ampliando en 2025.

Este informe proporciona una visión global y detallada de la situación del sector, sus capacidades, su contribución a la cohesión territorial y a los retos y tendencias tecnológicas. Además, se consigue así una herramienta fundamental para reforzar la confianza entre los actores institucionales, empresariales y sociales.

Durante el último año, hemos sido testigos de importantes avances en la modernización de nuestras capacidades industriales, el impulso decidido a la innovación tecnológica y una creciente proyección internacional de nuestras empresas; todo ello, en el contexto de un entorno global caracterizado por la incertidumbre geopolítica, y con la clara ambición de garantizar la autonomía estratégica de España y reforzar su papel en el marco europeo y global.



Además del éxito en la celebración de la Feria Internacional de la Defensa (FEINDEF 25), uno de los hitos clave en 2025 ha sido la presentación por el presidente del Gobierno, el pasado mes de abril, del PITSD. Los primeros frutos de este Plan verán la luz en 2026, una vez materializados los oportunos contratos e iniciados los programas especiales de modernización. Pero una referencia a tener en cuenta la constituye el estado de la BITD para posicionarse y hacer frente a los 31 programas especiales de modernización del PITSD.

Este PITSD consta de una inversión de 10 471 millones de euros para el año 2025, que permitirá aumentar el gasto total en defensa y alcanzar el objetivo del 2 % adquirido ante la Unión Europea y la OTAN, destinándose esta inversión a cinco partidas:

- 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 %).
- El desarrollo y adquisición de nuevas tecnologías de telecomunicación y ciberseguridad (31 %).
- La fabricación o compra de nuevos instrumentos de defensa y disuasión (19 %).
- El refuerzo de nuestras Fuerzas Armadas para la gestión de emergencias y desastres naturales (17 %).
- La mejora de las condiciones de seguridad de las 16 misiones de paz que actualmente España realiza en el exterior (3 %).

En definitiva, se pretende con ello alcanzar cinco objetivos prioritarios:

- 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, el cual 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 toda España.

La industria de defensa española ha demostrado una notable capacidad de adaptación ante los desafíos contemporáneos, consolidando su papel como motor de desarrollo económico, generador de empleo cualificado y catalizador de innovación. En este contexto, el

papel de las pequeñas y medianas empresas ha sido especialmente relevante, aportando dinamismo, especialización y una visión emprendedora que enriquece el conjunto del sector.

En este entorno de adaptación, el papel de la mujer sigue siendo relevante. En 2024, el incremento de mujeres en la plantilla media de la industria de defensa –unas 7 500 mujeres– alcanza casi un tercio de la plantilla total con un total de unos 29 000 hombres empleados en esta misma industria.

Desde la Secretaría de Estado de Defensa, reafirmamos nuestro compromiso con una política industrial orientada al fortalecimiento de nuestras capacidades nacionales, al fomento de la colaboración público-privada y a la creación de sinergias que permitan transformar cada iniciativa en una oportunidad para nuestras Fuerzas Armadas y para el tejido empresarial español. Nuestro objetivo es claro: avanzar hacia una industria de defensa moderna, resiliente y competitiva, capaz de responder con eficacia a los retos del presente y de anticiparse a las necesidades del futuro.

Nuevamente, la transparencia, como valor transversal de la acción pública, se convierte aquí en una palanca para la mejora continua. Además, se pone en valor el compromiso institucional y el refuerzo de la cultura de defensa en la sociedad española a través de su industria de defensa.

D^a. María Amparo Valcarce García
Secretaria de Estado de Defensa

INTRODUCCIÓN DEL DIRECTOR GENERAL DE ESTRATEGIA E INNOVACIÓN DE LA INDUSTRIA DE DEFENSA

Me complace introducir en estas líneas el *Informe de la Industria de Defensa 2024*. Este informe refleja el crecimiento sostenido y la transformación estratégica de un sector clave para la seguridad nacional, la autonomía tecnológica y el desarrollo económico de nuestro país.

La creación, hace apenas poco más de un año, de la Dirección General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa (DIGEID) ha supuesto un hito en la política industrial del Ministerio de Defensa. Esta nueva estructura responde a la necesidad de reforzar la planificación estratégica, la cooperación industrial y la proyección internacional de nuestra Base Industrial y Tecnológica de la Defensa (BITD). Todo ello, en un contexto marcado por la inestabilidad política y la acelerada transformación de las capacidades militares y tecnológicas.



Este informe pone de manifiesto el impacto económico y social de la industria de defensa en España en el año 2024. El sector alcanzó por primera vez una facturación cercana a los 10 000 millones de euros en defensa, gracias al aumento generalizado de la cifra de negocio en todos los subsectores.

Ello ha llevado a que se hayan generado más de 350 000 empleos, de los cuales 143 000 son directos, con una productividad media que se ha duplicado con respecto al año anterior, tratándose además de un empleo de alta cualificación y capacitación tecnológica.

Quisiera destacar la cifra de 3031 millones de euros que corresponden a ventas directas al Ministerio de Defensa –con un crecimiento del 35,2 %– mientras que las ventas internacionales ascendieron a 6966 millones de euros, incrementándose en un 10,6 %.

Los subsectores con mayores cifras de facturación en defensa han sido el aeronáutico –cuya cifra de negocio ha alcanzado los 5451 millones de euros– seguido de los de armamento –con 1096 millones de euros– y el naval –con 1075 millones de euros–. En menor medida, destacan el sector auxiliar con 656 millones de euros, el electrónico con 612 millones de euros y el terrestre con 578 millones de euros.

Las grandes empresas continúan acaparando el efecto tractor del sector, si bien se mantiene la tendencia de crecimiento en el número de empresas que componen la cadena de suministro de defensa, lo que no deja de ser un indicador de buena salud de la BITD nacional.

La intensidad exportadora del sector, que alcanza ese año casi el 70 % de la facturación, y su participación en programas europeos consolidan a España como un actor relevante en el ámbito internacional. Empresas nacionales están liderando proyectos estratégicos en áreas

como plataformas navales inteligentes, sistemas autónomos y tecnologías de guerra electrónica, radar y comunicaciones. En términos de exportación, los principales mercados han sido –entre otros– Francia, Luxemburgo, Estados Unidos, Alemania, Arabia Saudí y Ucrania, además de la participación en consorcios europeos clave como el del programa A400M, el Sistema Automático de Mantenimiento Estándar (SAME) o el Eurofighter.

La inversión en I+D+i ha sido otro de los pilares del crecimiento. En 2024, se han destinado por la BITD a este concepto 1645 millones de euros, lo que representa el 29 % de la inversión industrial en innovación a nivel nacional. Este esfuerzo inversor es clave para garantizar la competitividad de los productos y sistemas de nuestras empresas en un mercado altamente complejo e innovador como es el de defensa.

Cabe destacar el creciente interés que despierta actualmente el sector de defensa, como lo evidencia el significativo aumento en el número de empresas inscritas en el Registro de Industria de Defensa (RID) de la DIGEID. El crecimiento que está experimentando el sector defensa ha atraído a numerosas compañías procedentes de territorios cuya industria, hasta hace poco, mantenía una relación limitada con este sector.

Desde la DIGEID, un año más, nos mantenemos firmes en nuestra vocación de liderar la transformación industrial de la defensa española, con la visión estratégica de alcanzar una base proveedora capaz de responder eficazmente a los requerimientos operativos de nuestras Fuerzas Armadas, generando a través de ello empleo de calidad y ventaja tecnológica sostenible con visión estratégica, innovación constante y vocación de servicio al país.

Conocer de forma clara y en profundidad nuestra industria de defensa nos permite avanzar hacia una industria más moderna, resiliente y competitiva, capaz de responder con eficacia a los retos del presente y de anticiparse a las necesidades del complejo contexto geopolítico actual.

Esta es la BITD con la que España va a afrontar el Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa (PITSD), presentado en abril de 2025 y que supone un reflejo claro de su firme compromiso con la seguridad de la ciudadanía, el progreso tecnológico del país y el avance del proyecto europeo.

Pero también es la industria de defensa que representa a España en los consorcios y licitaciones en el ámbito de la OTAN y de la Unión Europea (EDF, SAFE, etc), así como en las diversas ferias de industria de defensa.

Este informe no solo es, por tanto, una herramienta de análisis, sino también una expresión de nuestra visión compartida: construir una industria de defensa moderna, sostenible y preparada para afrontar los retos del futuro.

Como siempre, agradezco a todas las empresas, instituciones y profesionales que han contribuido con su aportación y remisión de datos a la elaboración de este documento, así como a quienes trabajan día a día en la consolidación de una industria de defensa innovadora, competitiva y preparada para los retos del siglo XXI.

Teniente General del Ejército del Aire
Miguel Ivorra Ruiz

Director General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa

RESUMEN EJECUTIVO: «2024, LA POSICIÓN DE PARTIDA DE UNA BITD LISTA PARA EL PLAN INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICO PARA LA SEGURIDAD Y LA DEFENSA 2025»

En el actual contexto internacional, caracterizado por una creciente complejidad geoestratégica y una acelerada evolución tecnológica, disponer de un conocimiento exhaustivo y actualizado de la industria de defensa nacional constituye un elemento esencial para la formulación de políticas eficaces y la toma de decisiones estratégicas. La capacidad de anticipar tendencias, identificar fortalezas y debilidades y evaluar el grado de autonomía industrial y tecnológica depende, en gran medida, de la calidad y precisión de la información disponible sobre el sector. Esto, además, nos permite satisfacer las indicaciones que exige la Estrategia Industrial de Defensa 2023.

En este sentido, el Registro de la Industria de Defensa (RID) de la Dirección General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa (DIGEID), gestionado por la Subdirección General de Estrategia Industrial de la Defensa (SDG ESIND), se erige como una herramienta fundamental para el Ministerio de Defensa y para el conjunto de los organismos responsables de la planificación y gestión de la política industrial de defensa. El RID permite disponer de una base de datos industrial detallada, que recoge las capacidades productivas, tecnológicas y económico-financieras de las empresas que conforman la Base Industrial y Tecnológica de Defensa Nacional (BITD).

La información que se obtiene resulta imprescindible para evaluar en definitiva la capacidad de respuesta de la industria ante las necesidades operativas de las Fuerzas Armadas, así como para fomentar la innovación, la cooperación industrial y la internacionalización del sector. Esto resulta posible gracias al Sistema de Gestión del Conocimiento Industrial (SGCI), una plataforma de contrastada capacidad de análisis y generación de información inteligente para la toma de decisiones en materia de política industrial y establecimiento de futuras estrategias industriales, análisis sectoriales, geográficos, etc.

La actualización periódica y rigurosa del RID facilita, además, la elaboración de informes sectoriales que constituyen una referencia principal para el análisis y el seguimiento de la evolución de la industria de defensa en España. Estos informes permiten identificar oportunidades de mejora, orientar la inversión pública y privada, y fortalecer la posición competitiva de la industria nacional en el ámbito europeo e internacional.

El presente informe analiza en profundidad la situación y evolución de la industria de defensa en España durante el ejercicio 2024.

La BITD está compuesta por 604 empresas inscritas en el Registro de la Industria de Defensa (RID), de las cuales 407 han declarado ventas en el ámbito de defensa durante el año analizado. El volumen total de ventas de defensa alcanzó los 9997 millones de euros, lo que representa un incremento del 17,1 % respecto al ejercicio anterior. De este total, 3031 millones de euros corresponden a ventas directas al Ministerio de Defensa, con un crecimiento del 35,2 %, mientras que las ventas internacionales ascendieron a 6966 millones de euros, incrementándose en un 10,6 %.

El análisis por subsectores revela que el subsector aeronáutico continúa liderando el mercado, concentrando el 54,5 % de las ventas de defensa y el 66,8 % de las exportaciones del

sector. Le siguen los subsectores naval y armamento, este último con un crecimiento destacado, especialmente en las exportaciones. Otros subsectores como el terrestre, espacial, misiles, electrónico, auxiliar, simulación y RPAS también han registrado incrementos, aunque con un peso relativo menor en el conjunto del sector.

La concentración empresarial es una característica relevante de la industria de defensa española. El Grupo Airbus aglutina el 47,2 % de las ventas de defensa, y tan solo 37 empresas cubren el 90 % del mercado. Aunque el 80,1 % de las empresas del sector son pequeñas y medianas empresas (PYMEs), su participación en el volumen de negocio es limitada, representando únicamente el 7,9 % de las ventas de defensa, mientras que las grandes empresas dominan tanto el mercado nacional como el internacional.

Desde el punto de vista geográfico, la Comunidad de Madrid concentra el 57,2 % de las ventas de defensa, seguida por Andalucía con el 19,1 %. El resto de las comunidades autónomas se reparten el porcentaje restante, evidenciando una cierta concentración territorial de la actividad industrial del sector.

En materia de empleo, la industria de defensa ha generado en 2024 un total de 88 454 puestos de trabajo directos, indirectos e inducidos, de los cuales 36 401 corresponden a empleo directo en actividades de defensa. Estas cifras suponen un incremento del 14,2 % en el empleo de defensa respecto al año anterior. La productividad media del sector se ha situado en 122 956 euros por empleado, muy superior a la registrada en 2023, reflejando una mejora en la eficiencia y en el aprovechamiento de los recursos humanos.

El informe identifica diversos retos y oportunidades para el sector. Entre los principales desafíos destacan la elevada dependencia de importaciones en subsectores estratégicos, la concentración empresarial y la limitada participación de las PYMEs en grandes contratos y exportaciones. Por otro lado, se subraya la importancia de la expansión territorial a través de corredores industriales y nuevos ejes, con el objetivo de fomentar la cohesión y el empleo especializado en todo el territorio nacional.

En conclusión, la industria de defensa española demuestra una sólida capacidad exportadora, un crecimiento sostenido y una alta especialización tecnológica. El impulso inversor y la colaboración internacional refuerzan su papel estratégico en el ámbito nacional y europeo.

Es la industria de Defensa con la que cuenta España en 2024, y con la que se va a hacer frente a los retos que plantea el Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa que ha visto la luz en 2025. Es el punto de partida para las nuevas inversiones y el fomento de los consorcios y la participación conjunta de las empresas en los programas de defensa, así como para nuevas apuestas en capacidades industriales de defensa que garanticen aumentar la autonomía estratégica, contribuyan a una Europa de la Defensa y consoliden una BITD nacional competitiva y sostenible.

Tal y como indica la EDI23, la creación de consorcios estratégicos en el seno de la industria nacional debe perseguir la agrupación de capacidades industriales, la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado internacional, el aumento de la competitividad a largo plazo y la generación de un efecto tractor sobre el resto de la BITD.

La creación de estos consorcios permitirá abordar desarrollos propios para grandes programas nacionales reduciendo riesgos y facilitando su gestión. Este entorno de cooperación entre empresas nacionales permitirá crear marcos de actuación donde las empresas tracto-

ras ejerzan un efecto que arrastre a las PYMES, integrándolas en sus cadenas de suministro. De esta forma, se aprovechará su potencial innovador y se rescatará su papel clave para el tejido industrial nacional.

Esto deriva en un referente para la gestión de la cooperación industrial en los programas de armamento y material.

General de Brigada del Ejército de Tierra
Vicente Torres Vázquez
Subdirector General de Estrategia Industrial de Defensa

SUBSECTOR AERONÁUTICO

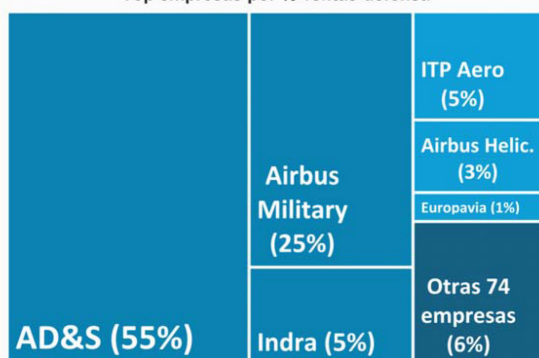
Informe de la Industria de Defensa - 2024

€ **5.451 M**
Ventas defensa

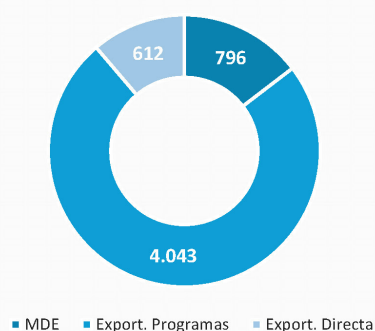
10.972
3.151
Empleo en defensa

637 M
I+D+i en defensa

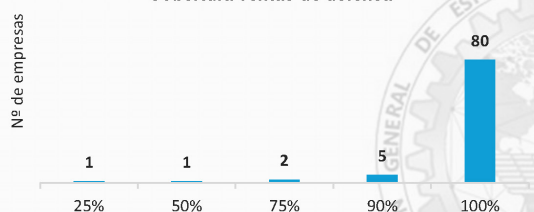
Top empresas por % ventas defensa



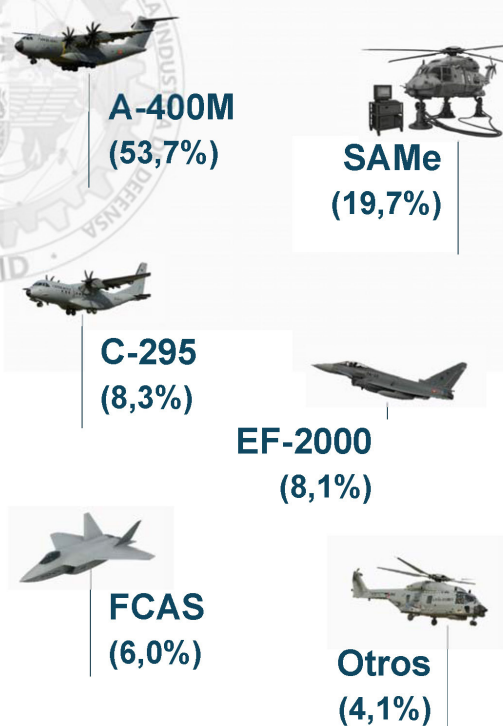
Distribución ventas de defensa (5.451 M€)



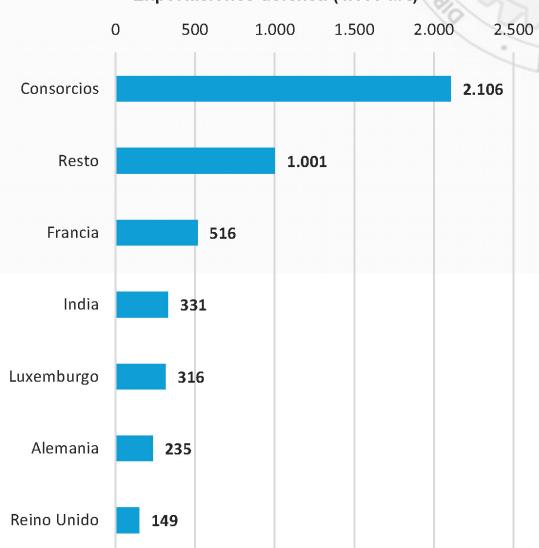
Cobertura ventas de defensa



Principales Programas A&M



Exportaciones defensa (4.655 M€)



SUBSECTOR NAVAL

Informe de la Industria de Defensa - 2024

€ **1.075 M**
Ventas defensa

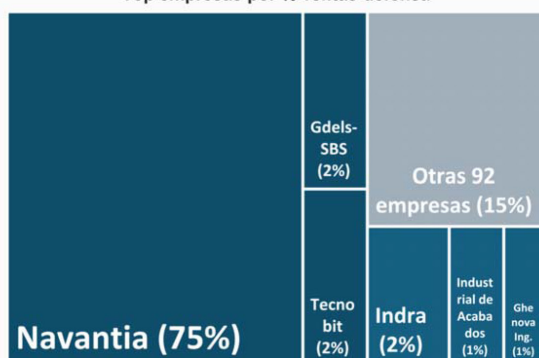


4.845
811
Empleo en defensa

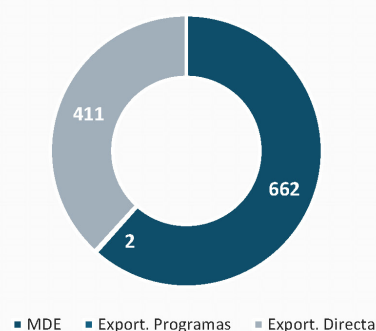


148 M
I+D+i en defensa

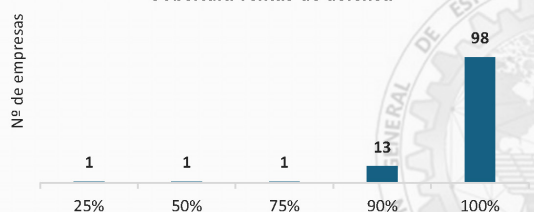
Top empresas por % ventas defensa



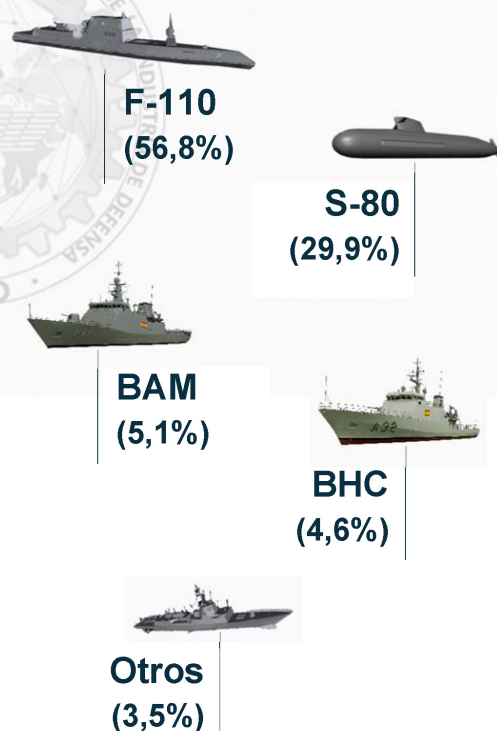
Distribución ventas de defensa (1.075 M€)



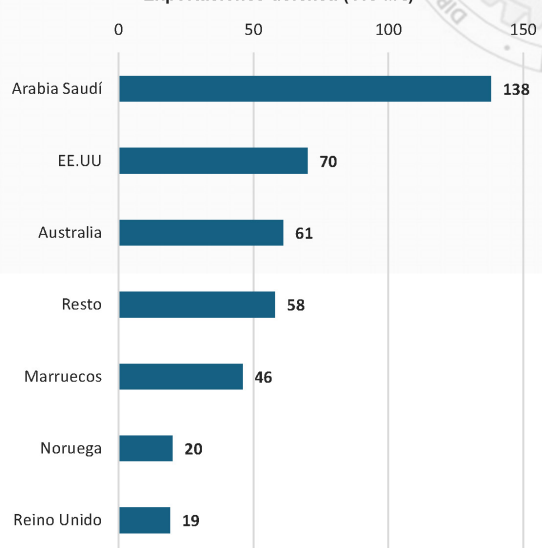
Cobertura ventas de defensa



Principales Programas A&M



Exportaciones defensa (413 M€)



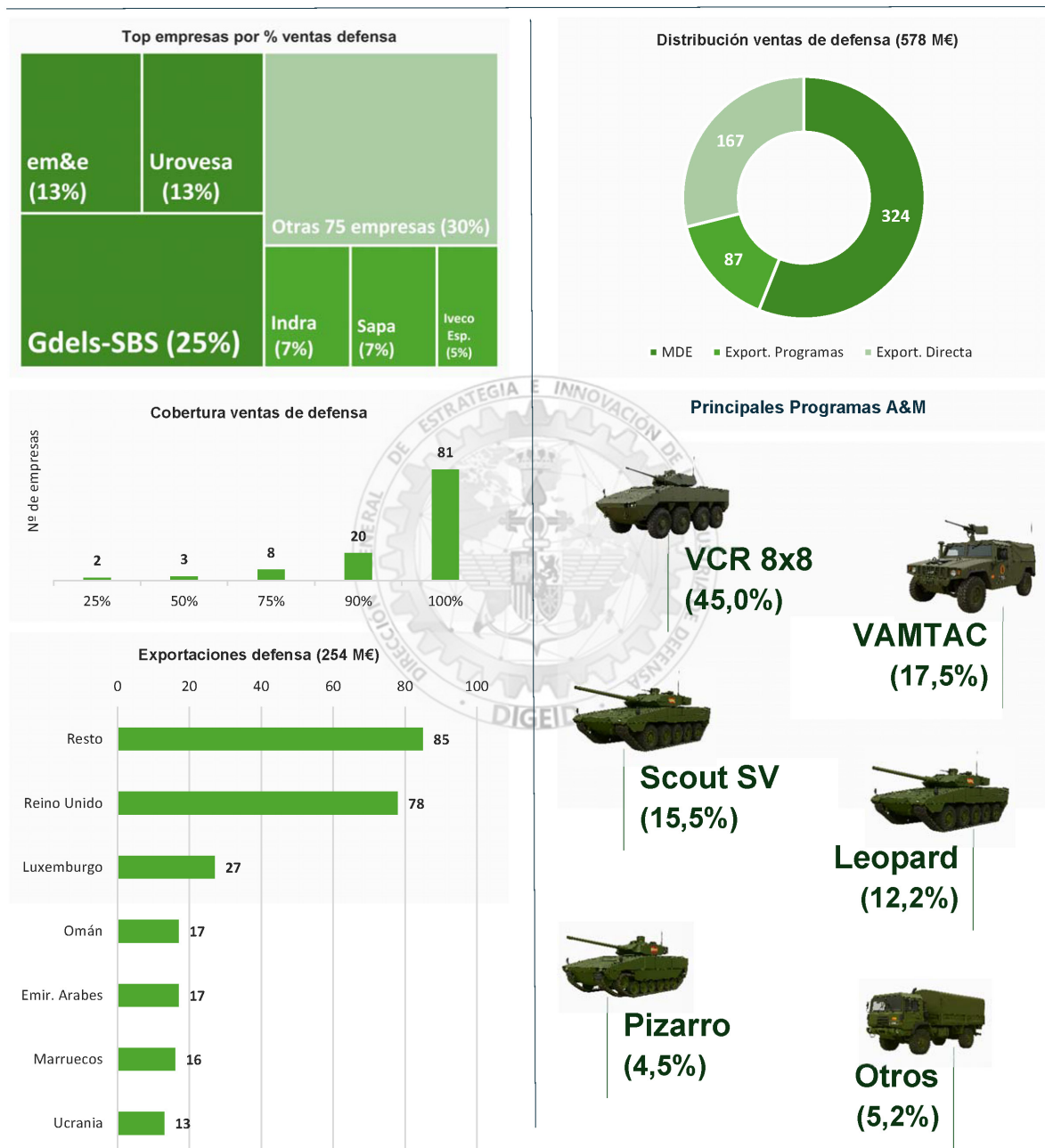
SUBSECTOR TERRESTRE

Informe de la Industria de Defensa - 2024

€ **578 M**
Ventas defensa

 **3.019**
470
Empleo en defensa

 **30 M**
I+D+i en defensa



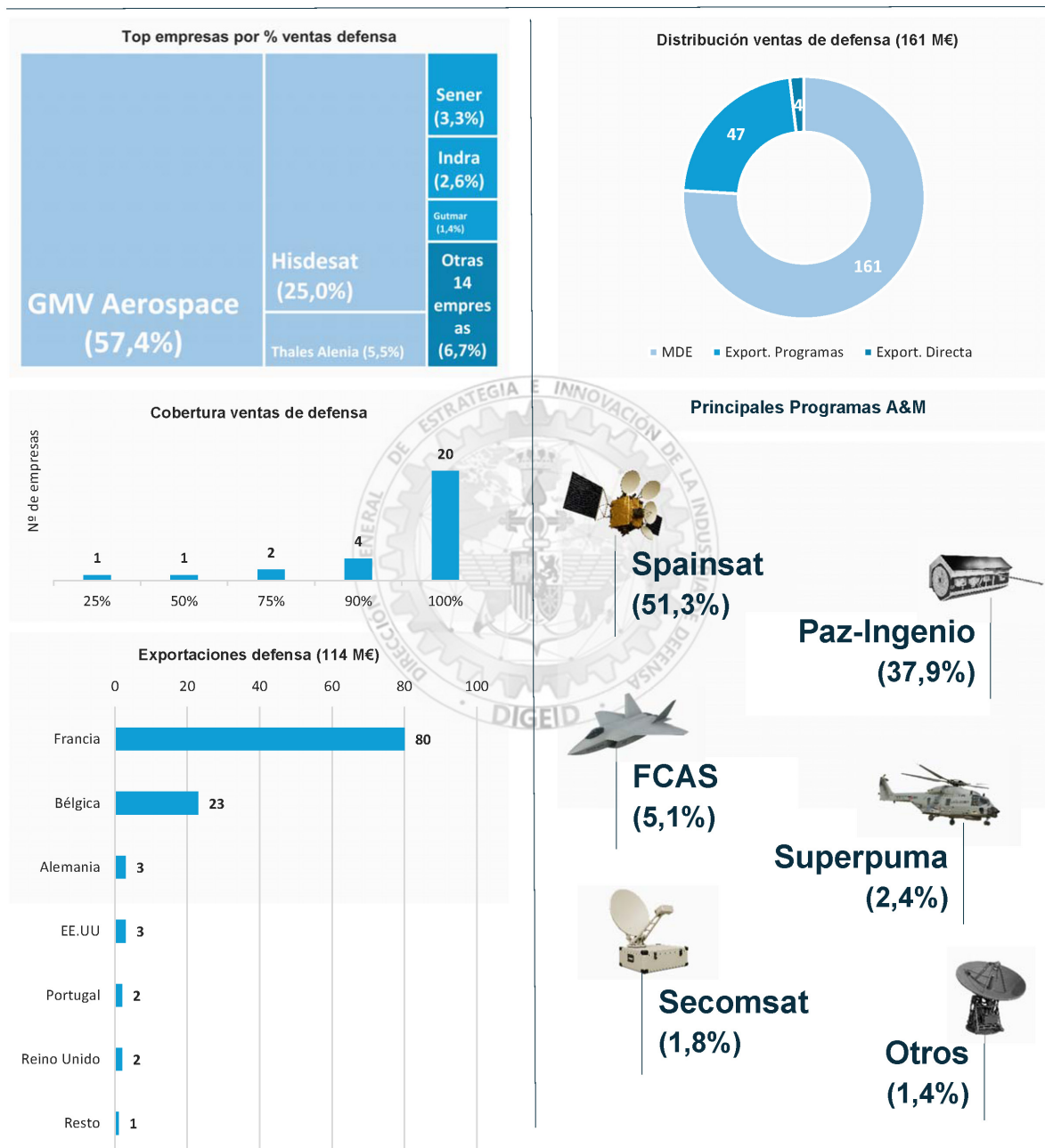
SUBSECTOR ESPACIAL

Informe de la Industria de Defensa - 2024

€ **161 M**
Ventas defensa

416
88
Empleo en defensa

53 M
I+D+i en defensa



SUBSECTOR ARMAMENTO

Informe de la Industria de Defensa - 2024

€ **1.096 M**
Ventas defensa

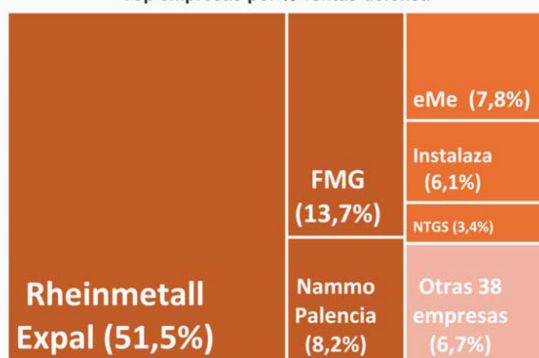


2.318
674
Empleo en defensa

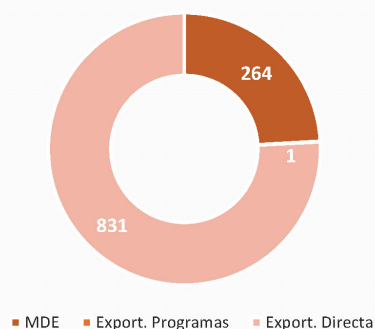


12 M
I+D+i en defensa

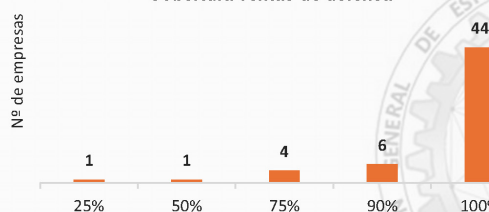
Top empresas por % ventas defensa



Distribución ventas de defensa (1.096 M€)



Cobertura ventas de defensa



Principales Programas A&M



SIAC
(47,4%)



VCR 8x8
(23,9%)



F-100
(13,6%)



AA 35/90
(5,0%)

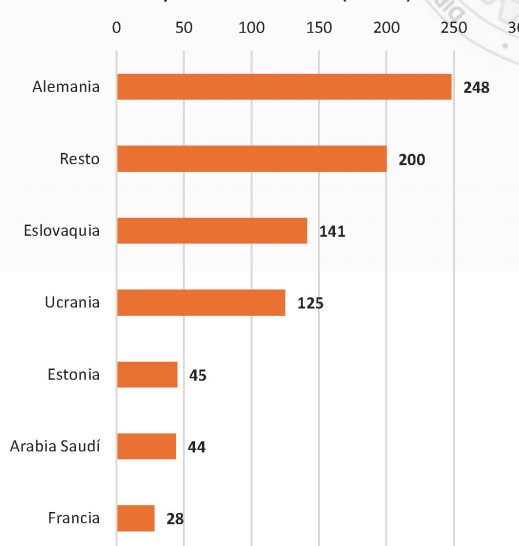


Spike
(3,8%)



Otros
(6,2%)

Exportaciones defensa (832 M€)



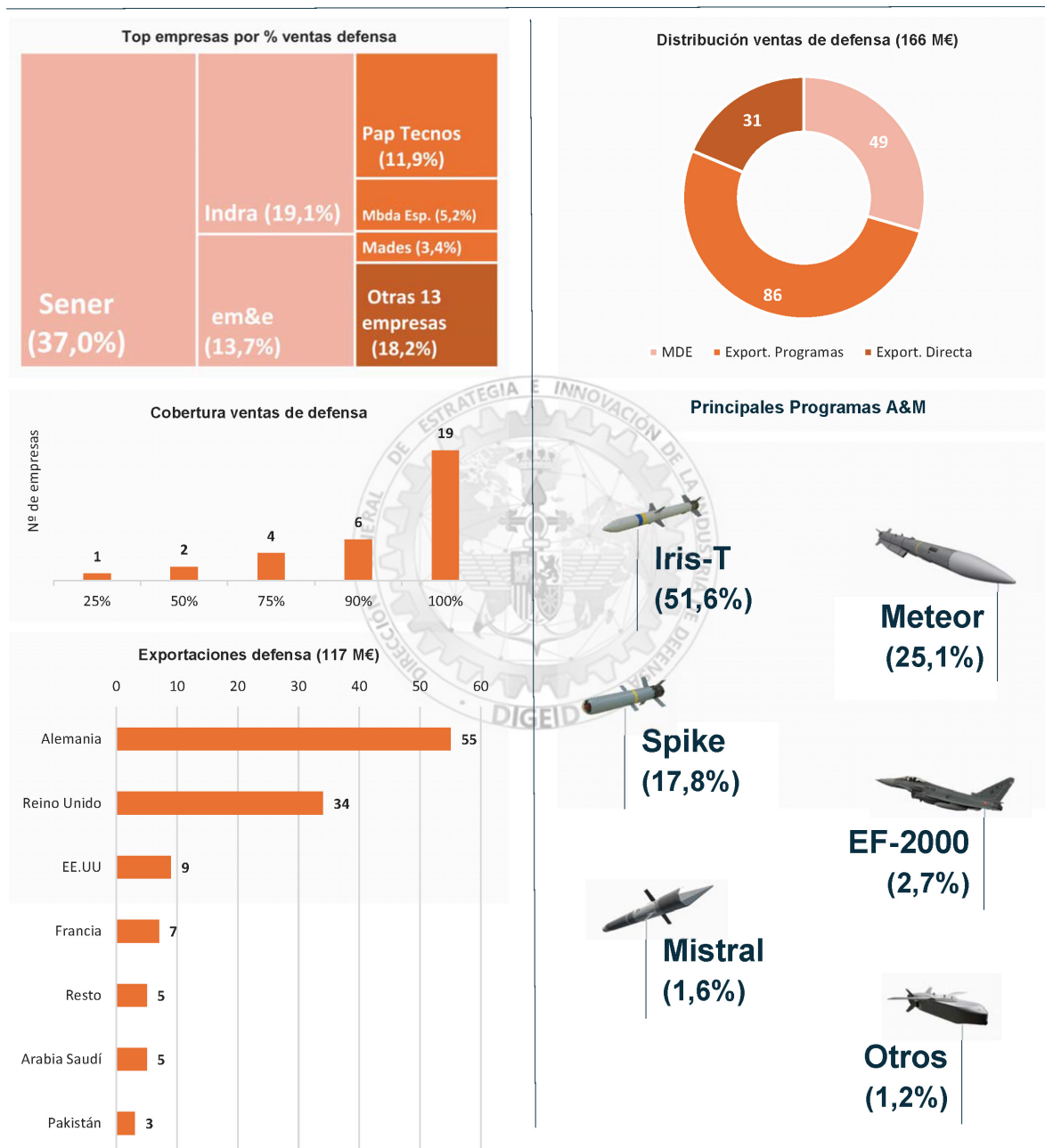
SUBSECTOR MISILES

Informe de la Industria de Defensa - 2024

€ **166 M**
Ventas defensa

476
83
Empleo en defensa

2 M
I+D+i en defensa



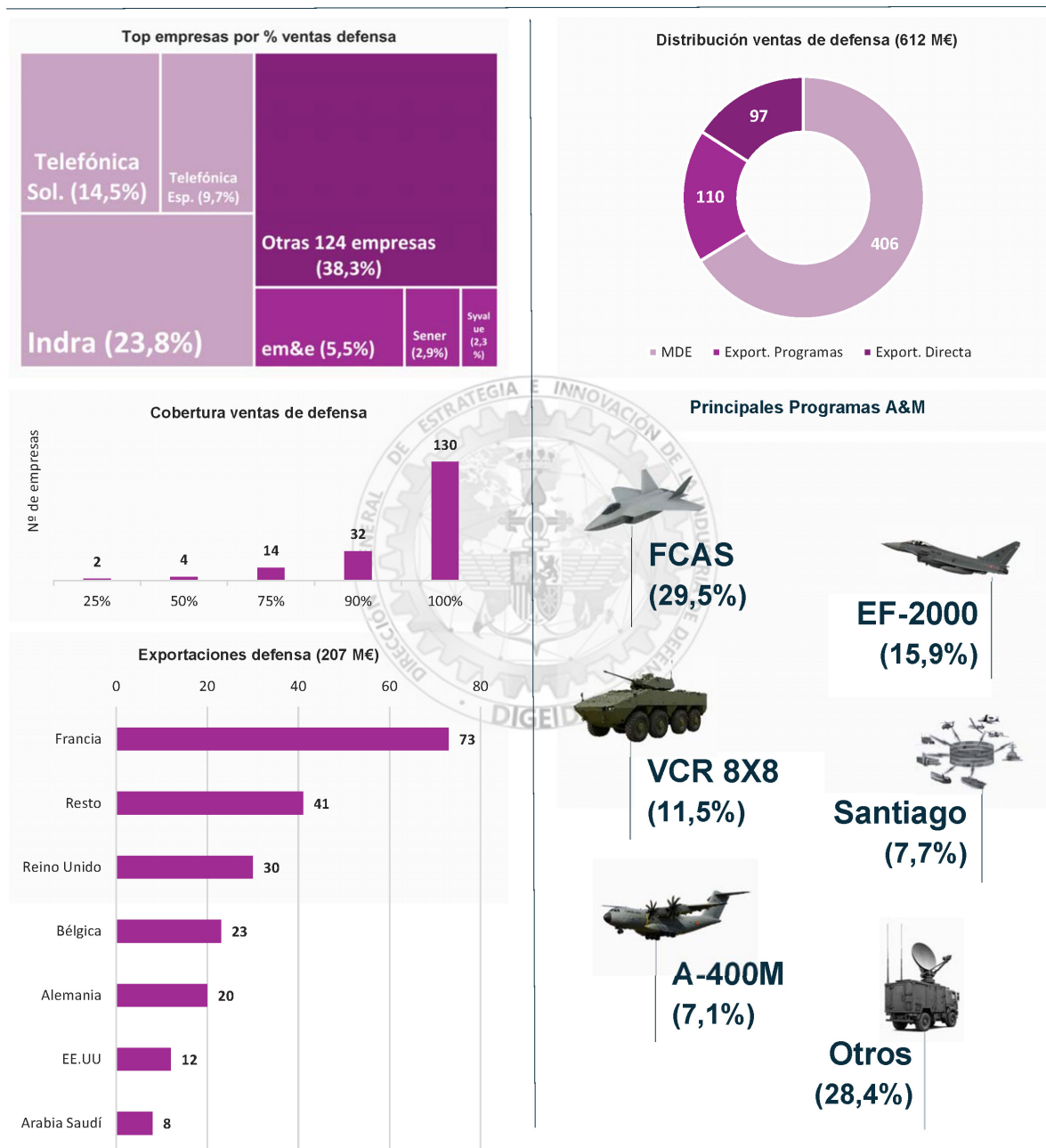
SUBSECTOR ELECTRÓNICO

Informe de la Industria de Defensa - 2024

€ **612 M**
Ventas defensa

3.325
908
Empleo en defensa

64 M
I+D+i en defensa



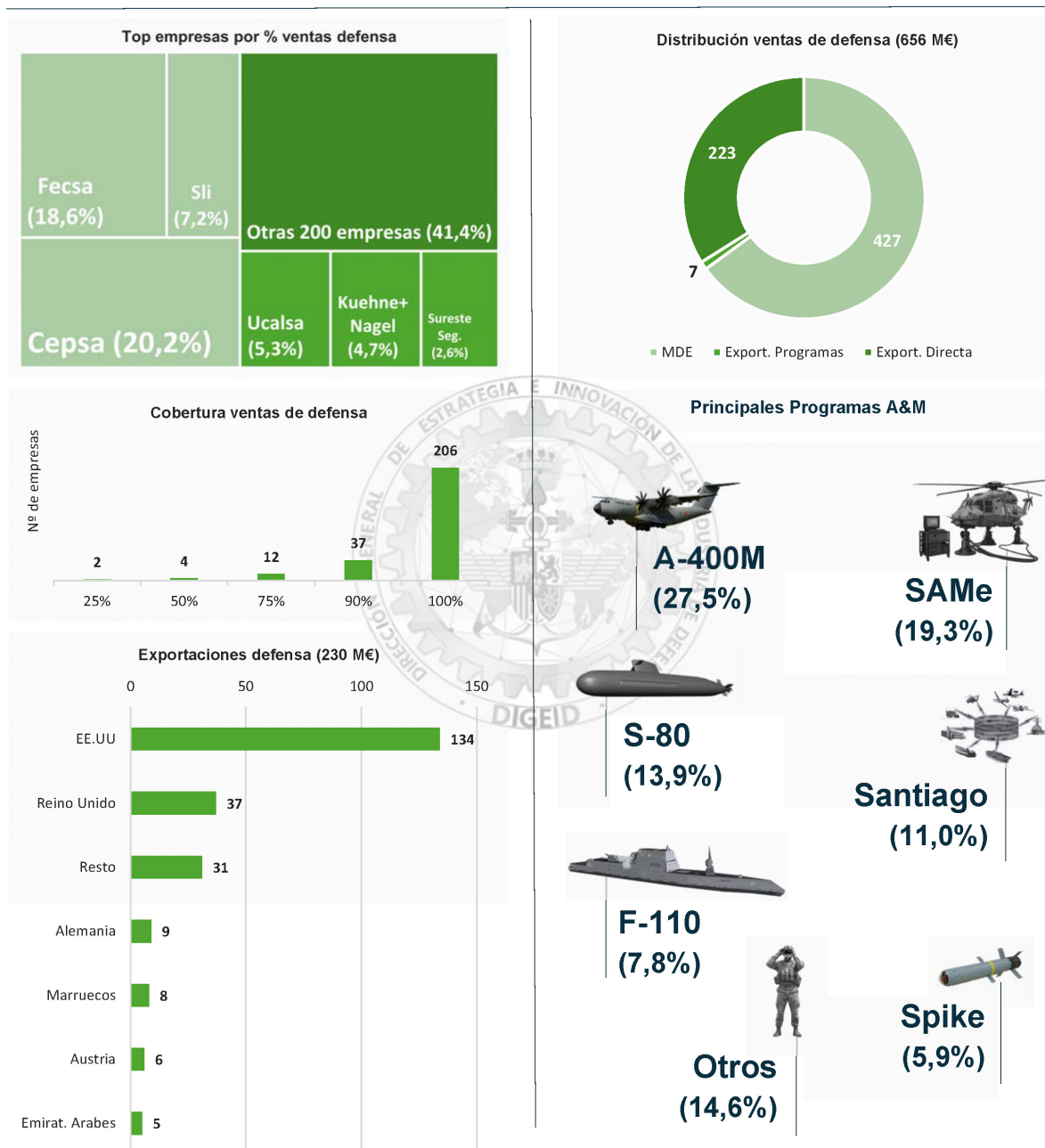
SUBSECTOR AUXILIAR

Informe de la Industria de Defensa - 2024

€ **656 M**
Ventas defensa

2.175
993
Empleo en defensa

3 M
I+D+i en defensa



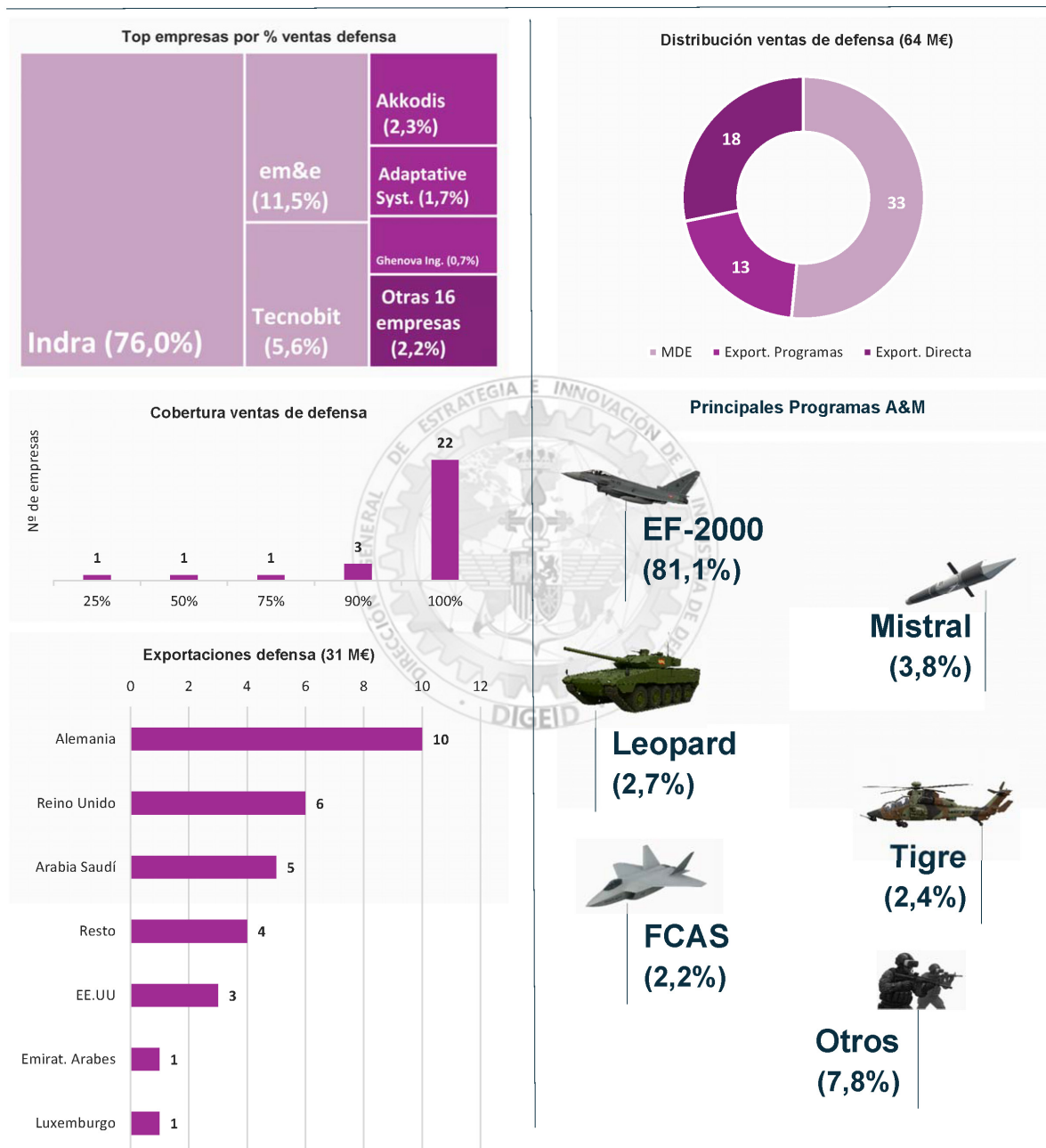
SUBSECTOR SIMULACIÓN

Informe de la Industria de Defensa - 2024

€ **64 M**
Ventas defensa

444
90
Empleo en defensa

0 M
I+D+i en defensa



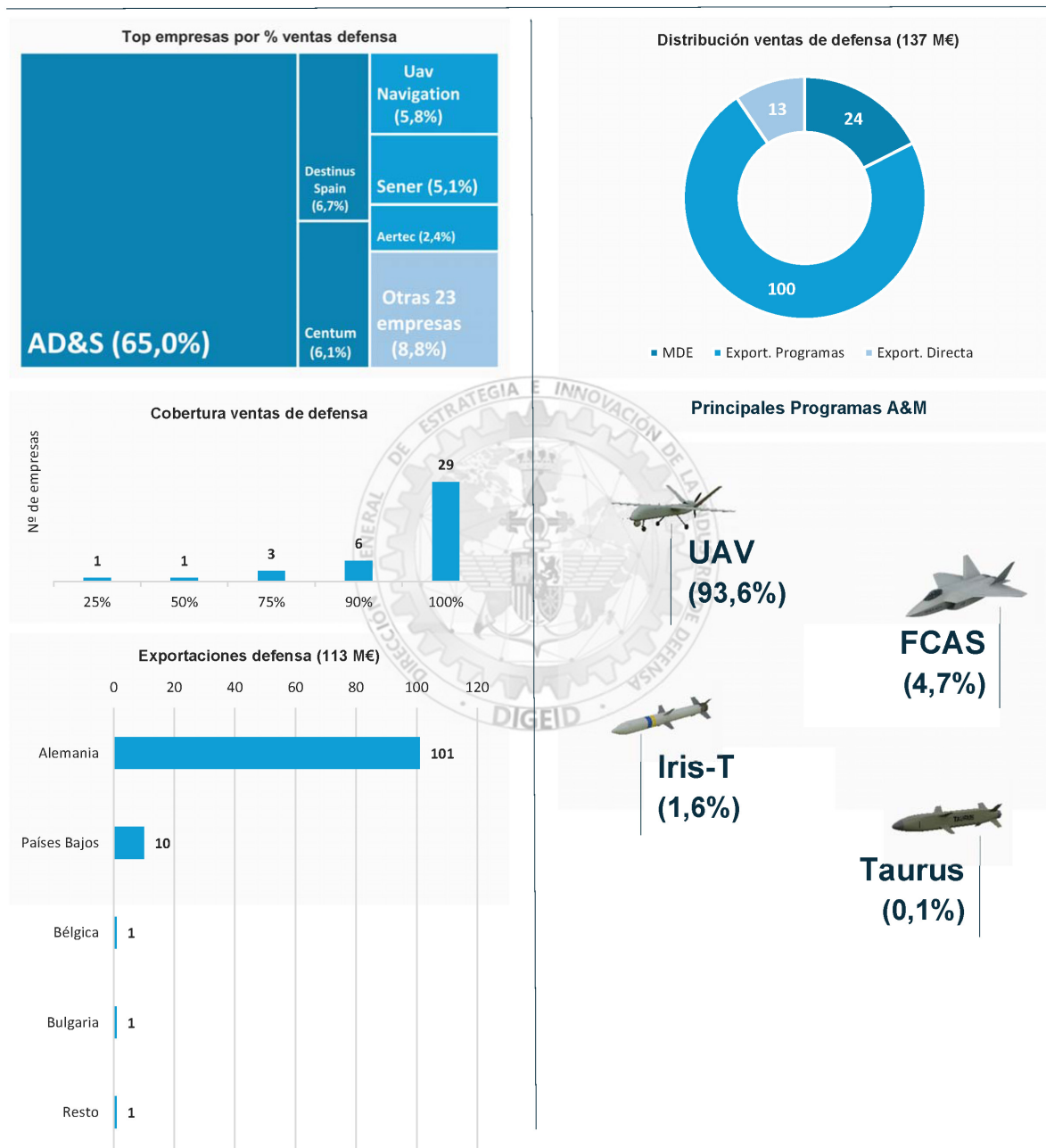
SUBSECTOR RPAS

Informe de la Industria de Defensa - 2024

€ **137 M**
Ventas defensa

816
212
Empleo en defensa

3 M
I+D+i en defensa



GLOSARIO

A efectos de este informe, se establecen los siguientes términos que se utilizan en el mismo y que resulta necesario definir:

BITD: Base Industrial y Tecnológica de Defensa Nacional.

BITDE: Base Industrial y Tecnológica de Defensa Europea.

Producto de defensa: todo material o servicio relacionado con la defensa, incluyendo cualquier actividad contenida durante el ciclo de vida del mismo, ya sea de definición, diseño, desarrollo, producción, suministro, servicio o retirada y baja.

Ventas totales: ventas totales de las empresas inscritas en el RID, que incluyen los productos de defensa y los productos de uso civil.

Ventas al Ministerio de Defensa: ventas directas de productos al Ministerio de Defensa español (Minisdef) realizadas directamente por contratistas principales. No incluye las ventas indirectas al Minisdef por parte de las empresas subcontratadas.

Ventas indirectas al Ministerio de Defensa: aquellas ventas de productos de defensa realizadas de manera indirecta al Ministerio de Defensa, a través de subcontrataciones realizadas por parte de contratistas principales.

Ventas internacionales de defensa/Exportaciones de defensa: ventas de productos de defensa realizadas a organismos internacionales, a fuerzas armadas o a empresas situadas fuera de nuestras fronteras. Incluye exportaciones directas, programas internacionales y acuerdos de cooperación industrial.

Ventas de defensa: se incluyen ventas al Ministerio de Defensa, así como las ventas internacionales de defensa. Con el fin de no duplicar importes, no incluye las ventas indirectas al Ministerio de Defensa por parte de las empresas subcontratadas.

Ventas nacionales civiles: ventas de productos o servicios de uso civil, realizadas a organismos nacionales y/o a empresas nacionales.

Ventas internacionales civiles/Exportaciones civiles: ventas de productos o servicios de uso civil realizadas a organismos internacionales o a empresas situadas fuera de nuestras fronteras.

Ventas civiles: se incluyen ventas nacionales civiles así como ventas internacionales civiles.

Cobertura de ventas: número de empresas que cubren la totalidad de las ventas o determinada cantidad de ellas distribuidas en porcentajes.

Compras nacionales de defensa: compras realizadas por las empresas a proveedores nacionales cuyo destino último es el mercado de defensa.



Importaciones de defensa: compras realizadas por las empresas a proveedores extranjeros cuyo destino último es el mercado de defensa.

Compras de defensa: se incluyen tanto las compras nacionales de defensa como las importaciones de defensa.

Compras nacionales civiles: compras realizadas por las empresas a proveedores nacionales cuyo destino último es el mercado civil.

Importaciones civiles: compras realizadas por las empresas a proveedores extranjeros cuyo destino último es el mercado civil.

Compras civiles: se incluyen compras nacionales civiles así como importaciones civiles.

Balanza comercial de defensa: diferencia entre las exportaciones de defensa y las importaciones de defensa durante el periodo de un año, es decir, entre el valor de los bienes y servicios de defensa que las empresas venden al exterior y el de los que compran al extranjero.

Tasa de cobertura: mide la relación entre las exportaciones e importaciones de bienes de un país.

Valor añadido nacional de defensa: diferencia entre las ventas de defensa (nacionales y exportaciones) y las importaciones de defensa.

Plantilla media de defensa: plantilla media dedicada a proyectos de defensa.

Productividad de defensa: indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de recursos utilizados con la cantidad de producción obtenida. Es el resultado de dividir la diferencia de las ventas de defensa (nacionales e internacionales) y las compras de defensa (nacionales e importaciones) entre la plantilla media de defensa.

Productividad total: es el resultado de dividir la diferencia de las ventas y las compras totales entre la plantilla media total de la Base Industrial y Tecnológica de Defensa (BITD).

Programa Especial de Armamento (PEA): convenio de colaboración entre el MINIS-DEF y MINTUR para el desarrollo de nuevos equipos y/o sistemas.

LA INDUSTRIA DE DEFENSA EN ESPAÑA

1. Empresas de defensa

De acuerdo con la información disponible en el Registro de la Industria de Defensa (RID) de la DIGEID a la fecha de esta publicación, el número de empresas inscritas y actualizadas alcanza las 604 empresas. De estas, 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. Las otras 197 empresas solo han realizado ventas en el ámbito civil, aunque se pueden considerar como potenciales suministradores de sistemas o equipamiento para el sector defensa, motivo por el que se considera de gran utilidad su inscripción en el RID.

En la siguiente figura se muestra el número de empresas clasificadas por subsectores de actividad industrial, diferenciando aquellas que han declarado ventas de defensa, así como las que, siendo potenciales suministradores en el sector defensa, solo han realizado ventas en el sector civil.

Cualquier empresa de las registradas puede tener actividad en varios subsectores a la vez, por lo que el sumatorio de las empresas mostradas en la figura resulta mayor que el número de empresas registradas.

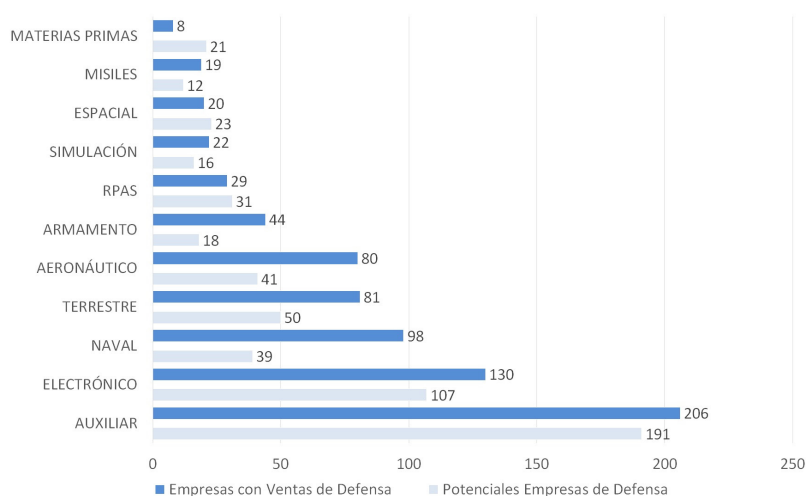


Figura 1. Distribución de empresas por subsector

2. Ventas

Las ventas de defensa¹ declaradas en 2024 por las empresas con actividad en defensa son de 9997 millones de euros, un 17,1 % más que el año anterior. Estas ventas se reparten entre 3031 millones de euros de ventas al Ministerio de Defensa –incremento del 35,2 % con

¹ Las ventas indirectas al Minisdef (subcontrataciones) han supuesto 2625 millones de euros en el año 2024. Estas ventas no son tenidas en cuenta en la cifra de ventas de Defensa, ni en las estadísticas de defensa relativas a ventas para evitar computar nuevamente unos importes que ya han sido considerados en las ventas directas al Ministerio de Defensa, y realizadas por los contratistas principales. Sí se contemplan, no obstante, a la hora de evaluar la participación industrial en proyectos de defensa o en el empleo generado por el sector defensa.

respecto al 2023– y 6966 millones de euros de ventas internacionales de defensa –incremento del 10,6 % con respecto al 2023–.

Las ventas de defensa durante 2024 han registrado un incremento significativo, afianzando la tendencia alcista de los últimos años. El aumento respecto al año anterior asciende a 1459 millones de euros, de los cuales 789 millones corresponden a ventas al Ministerio de Defensa y 670 millones a ventas internacionales.

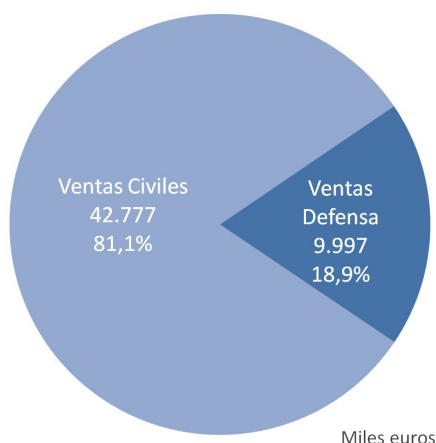


Figura 2. Distribución ventas de defensa

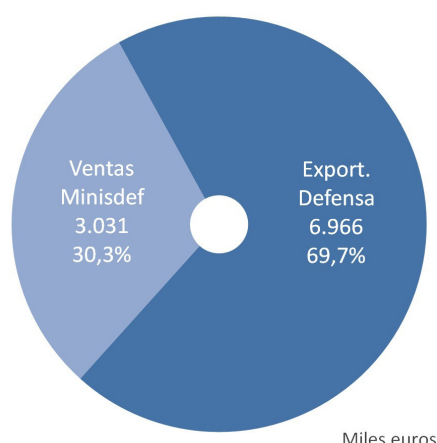


Figura 3. Distribución ventas totales

El notable incremento en las ventas del sector defensa en España durante 2024 responde a una combinación de factores estratégicos y coyunturales. El contexto geopolítico internacional, marcado por la guerra en Ucrania y las tensiones en Oriente Próximo, ha impulsado a los países europeos –incluida España– a reforzar sus capacidades militares, lo que se ha traducido en un aumento significativo del presupuesto de defensa. Este esfuerzo inversor ha generado una mayor demanda de sistemas, equipos y servicios, beneficiando directamente a la industria nacional.

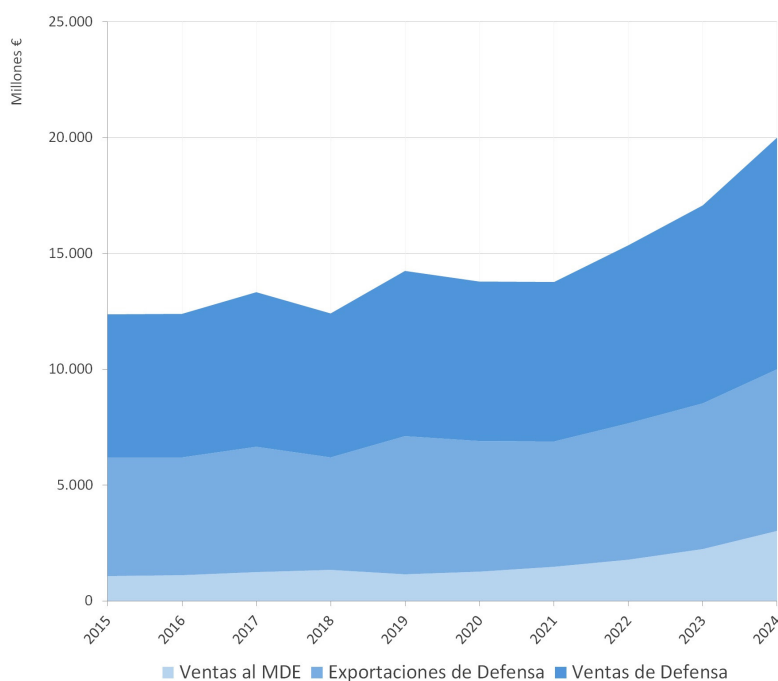


Figura 4. Evolución ventas de defensa (2015-2024)

Viendo la evolución de las ventas de defensa en el tiempo, se comprueba que existe una tendencia positiva en los últimos años, debidas tanto al aumento de las ventas directas al Ministerio de Defensa como a las exportaciones de defensa.

Por subsectores, el subsector aeronáutico –con un 54,5 % del total de todas estas ventas– continúa liderando de forma amplia las cifras de ventas de defensa, muy por encima del resto de los subsectores. La representación de cada subsector en el mercado de defensa en el año 2024 queda reflejada en las siguientes figuras.

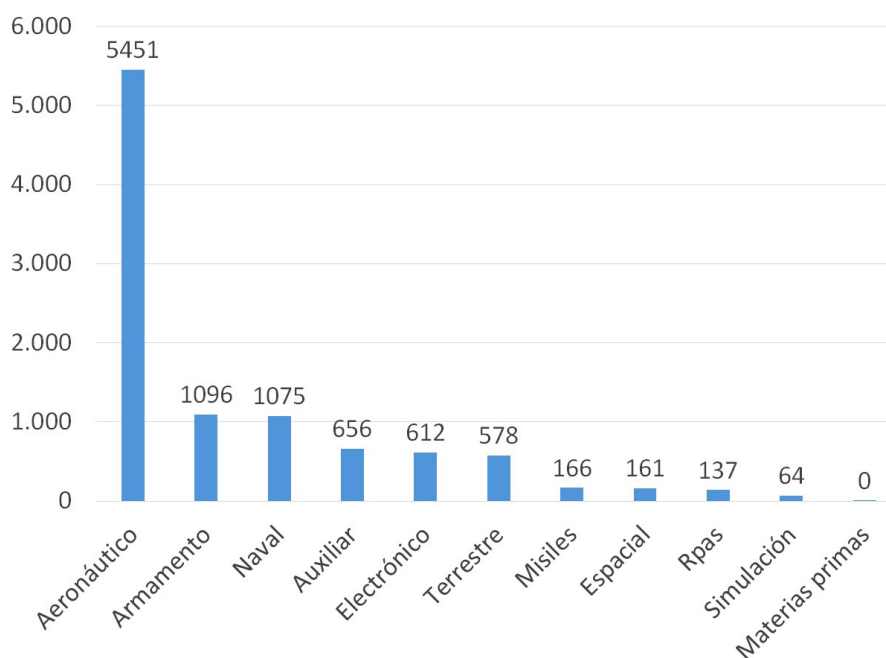


Figura 5. Ventas de defensa por subsector

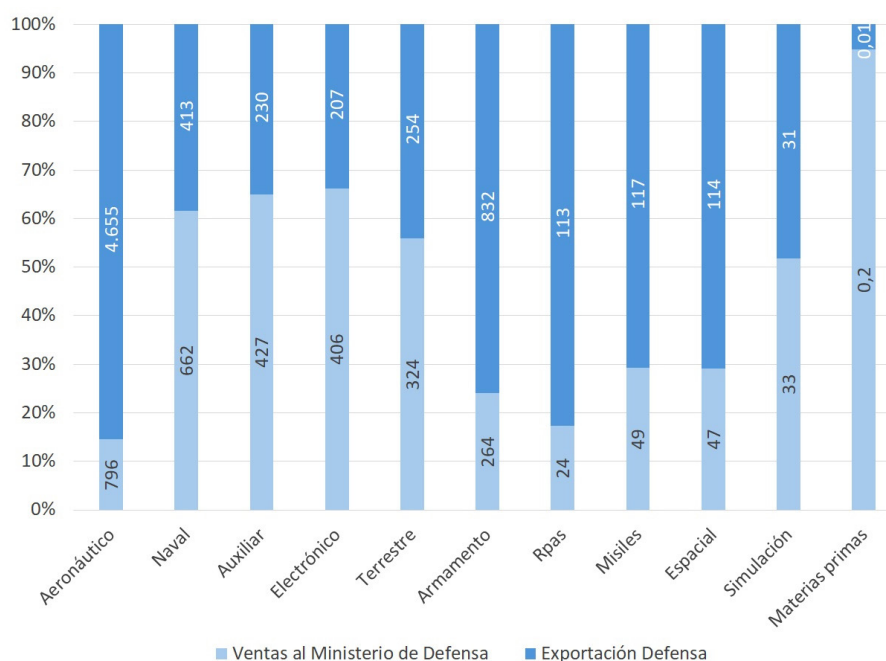


Figura 6. Ventas de defensa por subsector y tipología

El aumento en el volumen de ventas de defensa en el año 2024 se ha producido de manera generalizada en todos los subsectores. Aquellos con mayores incrementos con respecto al año anterior han sido el de armamento y el aeronáutico, con incrementos de 589 y 448 millones de euros cada uno. En menor medida destacan los aumentos en las ventas de defensa de los subsectores espacial, misiles, terrestre y naval, con aumentos de ciento cinco, 91, 66 y 49 millones de euros cada uno. Con incrementos menores en las ventas de defensa se encuentran los subsectores electrónico, simulación, auxiliar y RPAS, cuyos aumentos son de 41, 35, 22 y 14 millones de euros cada uno.

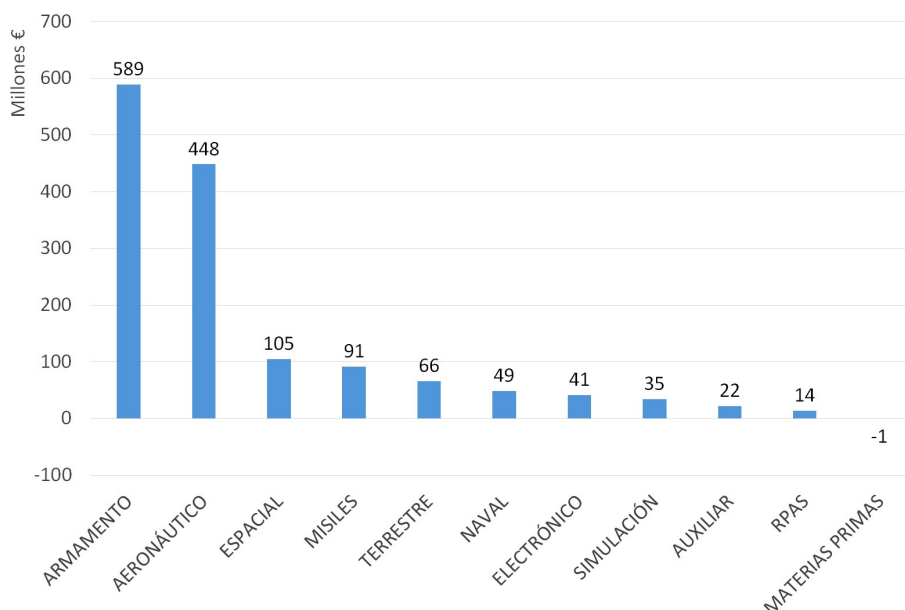


Figura 7. Variación de las ventas de defensa de 2023 a 2024

Los aumentos anteriormente expuestos reflejan los incrementos cuantitativos de cada subsector, pero si observamos los aumentos porcentuales, llaman la atención los fuertes incrementos de los subsectores espacial –que casi triplica sus ventas– así como los de los subsectores misiles, simulación y armamento, con aumentos del 122 %, 117 % y 116 %.

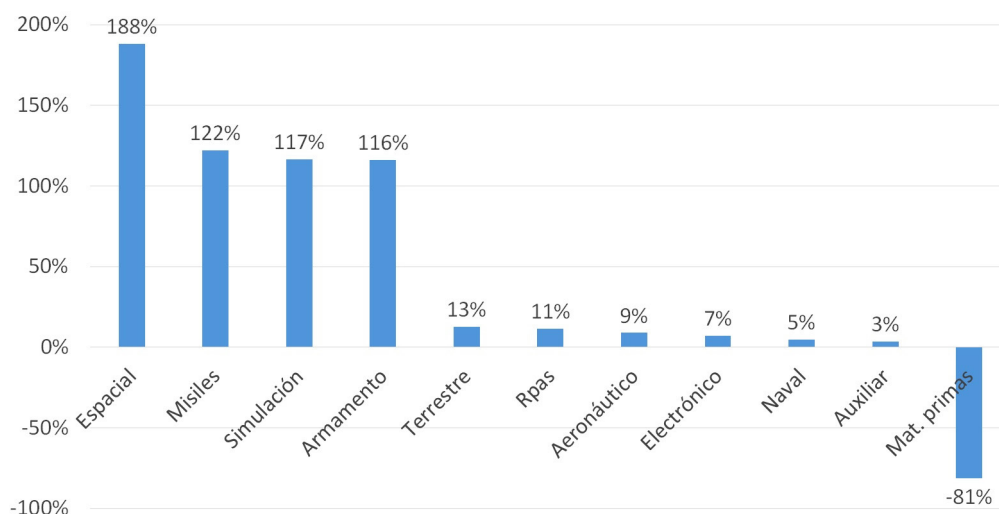


Figura 8. Variación porcentual ventas de defensa de 2023 a 2024

En cuanto a la cobertura de las ventas de defensa por empresas, hay que destacar que esta se concentra en un grupo muy reducido. Las empresas del Grupo AIRBUS aglutinan el 47,2 % de las ventas de defensa y 37 empresas aglutinan el 90 % de este mercado. Entre estas se encuentran Airbus Defence & Space, Airbus Military, Navantia, Indra Sistemas, Rheinmetall Expal Munitions, Escribano, Itp Aereo, Gdels-Sbs o Airbus Helicopters España, entre otras.

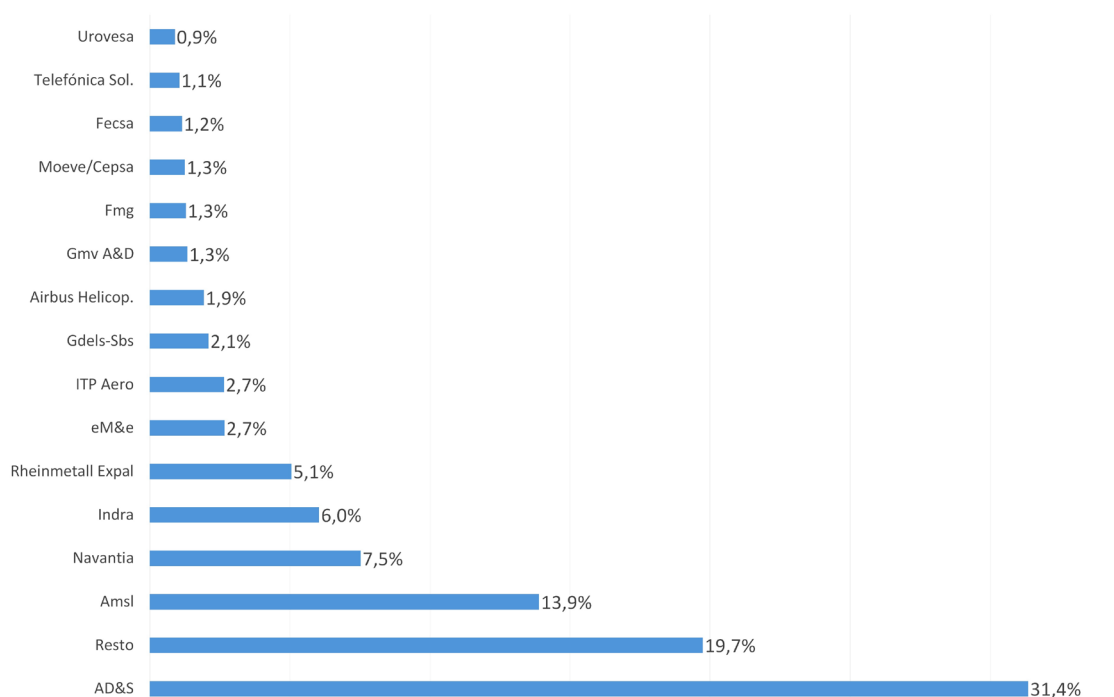


Figura 9. Cobertura de las ventas de defensa: Empresas Top

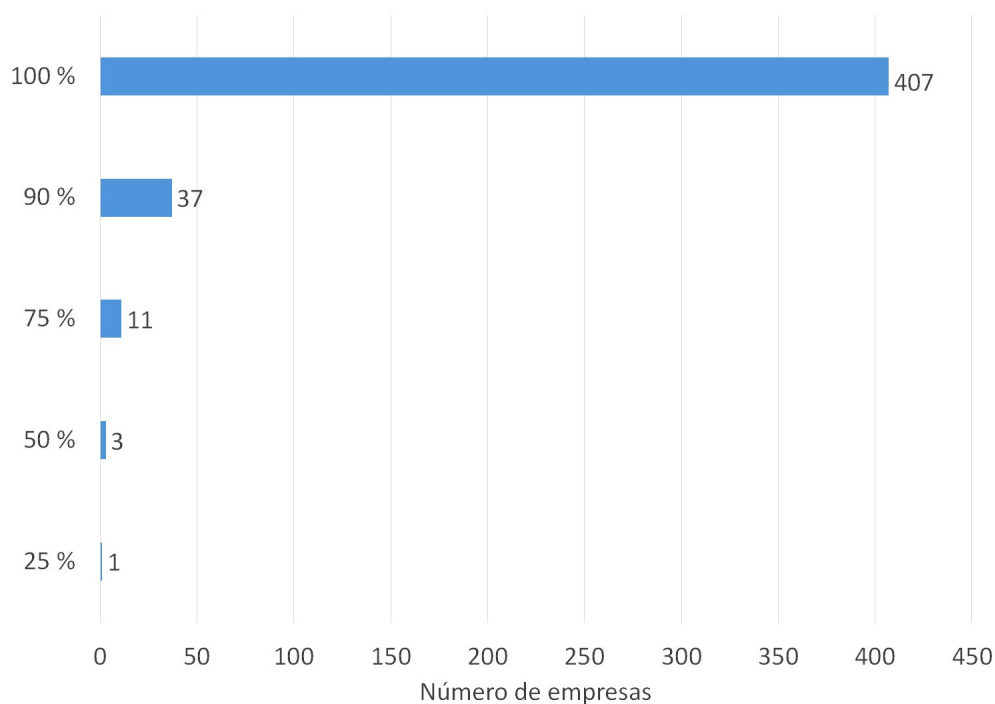


Figura 10. Cobertura industrial de las ventas de defensa

3. Cifra de negocio nacional de defensa

3.1. Ventas al Ministerio de Defensa

Las ventas al Ministerio de Defensa alcanzaron su cota más alta en el año 2008 (3109 millones de euros), momento a partir del cual la industria española de defensa comenzó a orientar sus esfuerzos de forma progresiva hacia el mercado exterior de defensa. Desde el año 2009, se originó un descenso continuado de la demanda interna hasta que en 2014 las ventas al Ministerio de Defensa obtuvieron su cifra más baja (900 millones de euros). Desde 2015, sin embargo, las ventas al Ministerio de Defensa han aumentado de manera progresiva (exceptuando el año 2019), situándose en el año 2024 en 3031 millones de euros, una cifra que casi alcanza el máximo histórico de 2008 y que supone 789 millones de euros más que en 2023 (35,2 %).

El mercado nacional de defensa está encabezado por los subsectores aeronáutico y naval. El aeronáutico ha alcanzado los 796 millones de euros, lo cual representa el 26,3 % del total de las ventas al Ministerio de Defensa del conjunto de la industria nacional; las ventas al Ministerio de Defensa de este subsector han recibido un incremento de 235 millones respecto al año anterior. El subsector naval, por su parte, ha alcanzado los 662 millones de euros, que representan el 21,9 % del total de las ventas al Ministerio de Defensa. Le siguen los subsectores auxiliar, electrónico, terrestre y armamento, con unas ventas al Ministerio de 427, 406, 324 y 264 millones de euros cada uno.

En las siguientes figuras se reflejan las ventas al Ministerio de Defensa por subsector en el año 2024 y su variación cuantitativa con respecto al año 2023, donde se refleja el aumento generalizado en todos los subsectores.

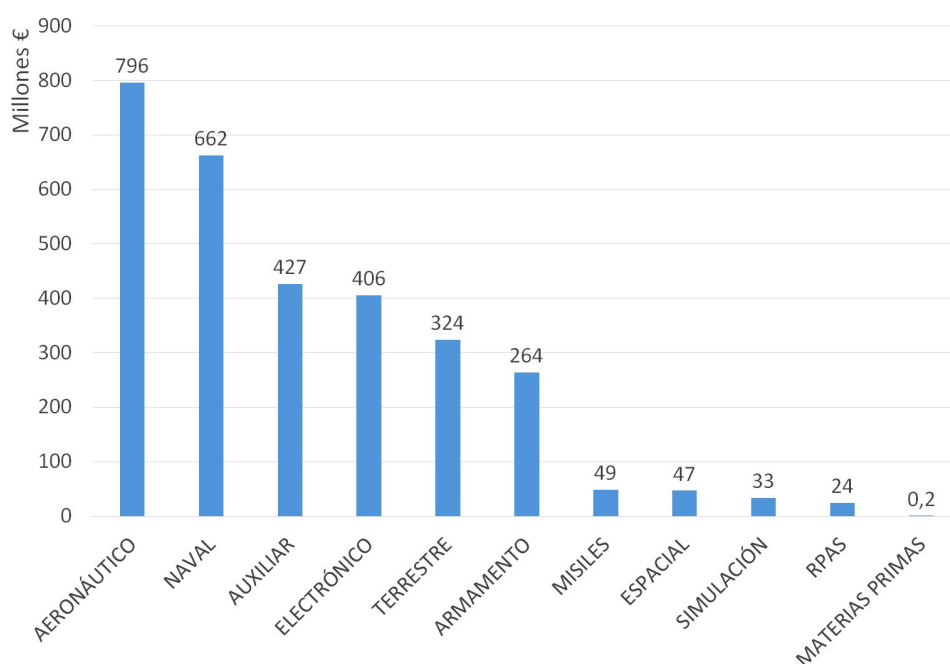


Figura 11. Ventas al Ministerio de Defensa por subsector

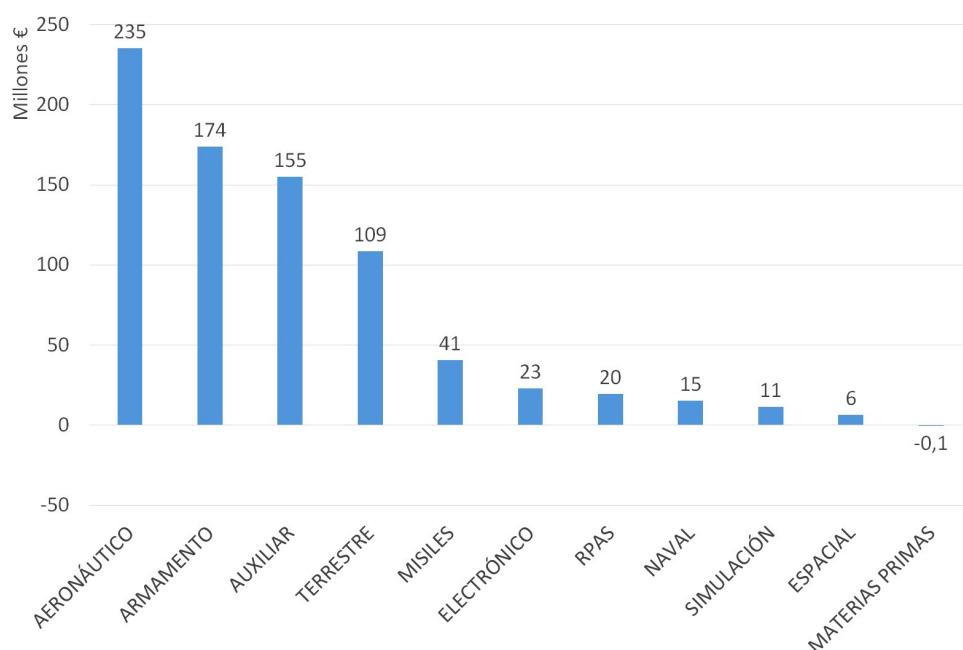


Figura 12. Variación de las ventas al Ministerio de Defensa de 2023 a 2024

Observando los aumentos porcentuales, llaman la atención los fuertes incrementos de los subsectores misiles y RPAS, si bien estos se deben, no tanto al gran volumen de ventas de estos subsectores al Ministerio de Defensa, sino más bien a que las ventas de estos subsectores venían siendo muy bajas, por lo que cualquier incremento en los pedidos significaría un fuerte incremento en la variación cualitativa de las mismas. Ocurre lo mismo con el subsector simulación. Sí resulta relevante, por su parte, el incremento porcentual del subsector armamento, que es del 192 %, y, en este caso sí, se debe a un incremento significativo de los pedidos del Ministerio de Defensa. Los aumentos de los subsectores auxiliar, terrestre y aeronáutico resultan asimismo relevantes, también en estos casos por un incremento en el volumen de los pedidos.

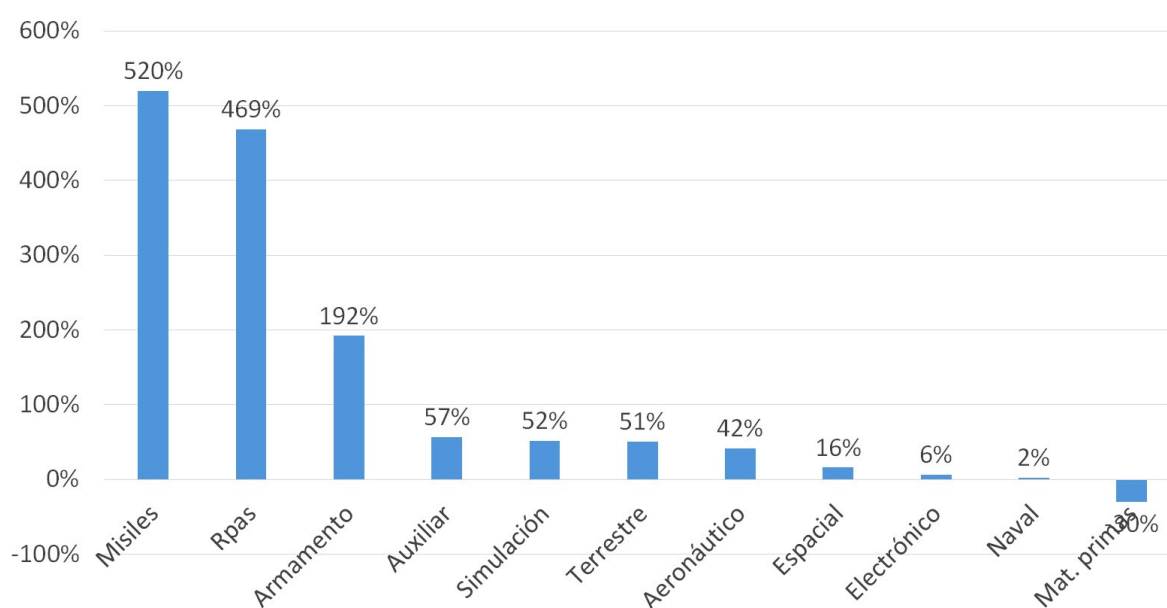


Figura 13. Variación porcentual ventas al Ministerio de Defensa de 2023 a 2024

De las 407 compañías registradas en el Registro de Industrias de Defensa (RID) con actividad en defensa, 267 han declarado ventas al Ministerio de Defensa. Las empresas con mayor volumen de actividad comercial con el Ministerio han sido Navantia, Airbus Defence & Space y Airbus Helicopters España, que, en conjunto, representan el 36,97 % del total de ventas, distribuidas en un 19,5 %, 10,0 % y 7,5 % respectivamente. Es especialmente relevante el crecimiento de Escribano en comparación con el año 2023, experimentando un incremento de 173 millones de euros en sus ventas al Ministerio y posicionándose como la cuarta empresa con mayor participación (un 5,8 %) en esta tipología de ventas.

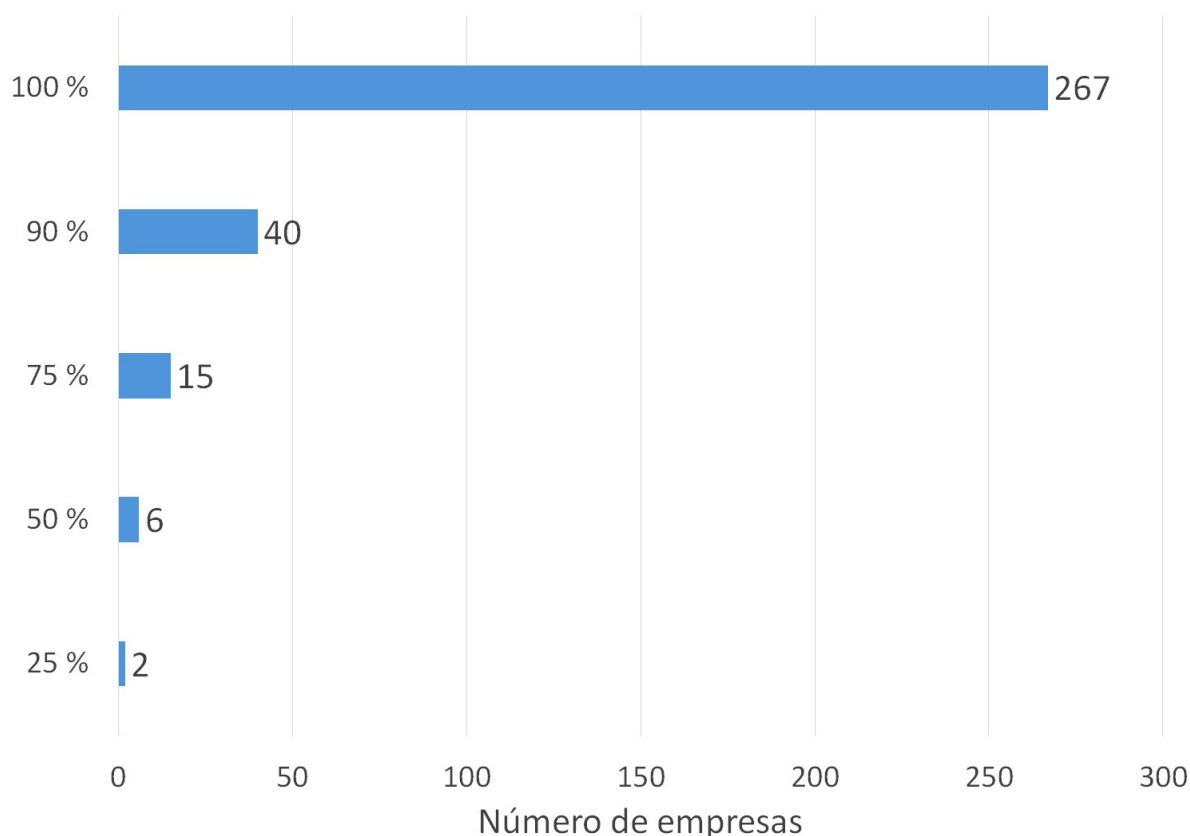


Figura 14. Cobertura industrial de las ventas al Ministerio de Defensa

En 2024, las ventas al Ministerio de Defensa asociadas a los Programas Especiales de Armamento (PEA) han sido de 1267 millones de euros, lo que supone un 35 % más que en el año 2023. Estas ventas representan el 41,8 % del conjunto de las ventas al Ministerio de Defensa, lo cual denota la relevancia de estos programas en el impulso a la industria nacional.

El grueso de las ventas al Ministerio asociadas a los PEA procede principalmente del programa Fragata F110 (318 millones de euros), seguido del relativo al submarino S80 (166 millones de euros) y del NGWS FCAS (155 millones de euros).

En las siguientes figuras se muestran en detalle las ventas al Ministerio de Defensa asociadas a PEA por subsector y por programas más relevantes.

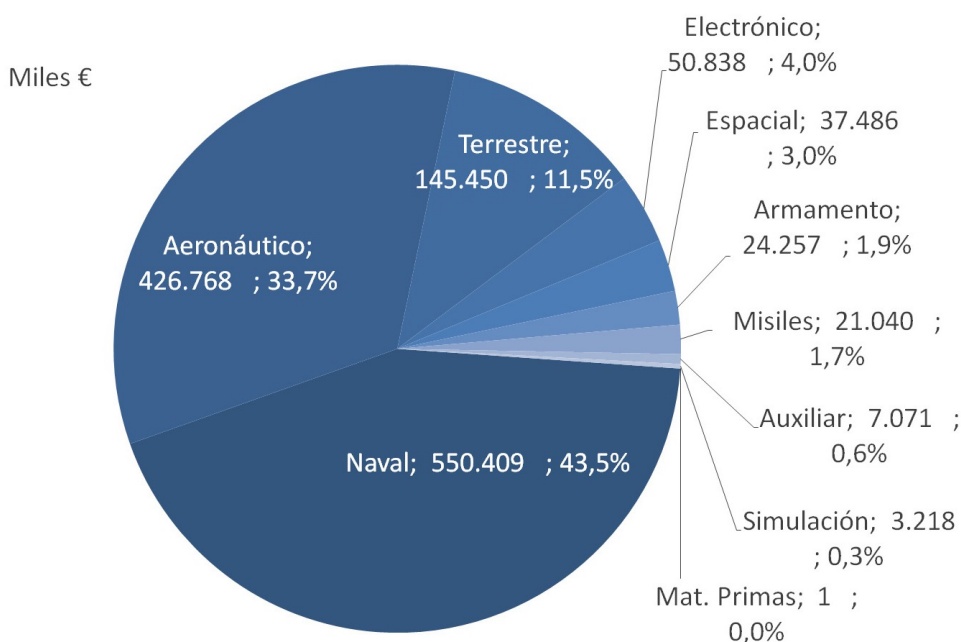


Figura 15. Distribución de ventas al Ministerio de Defensa asociadas a PEA y agrupadas por subsector

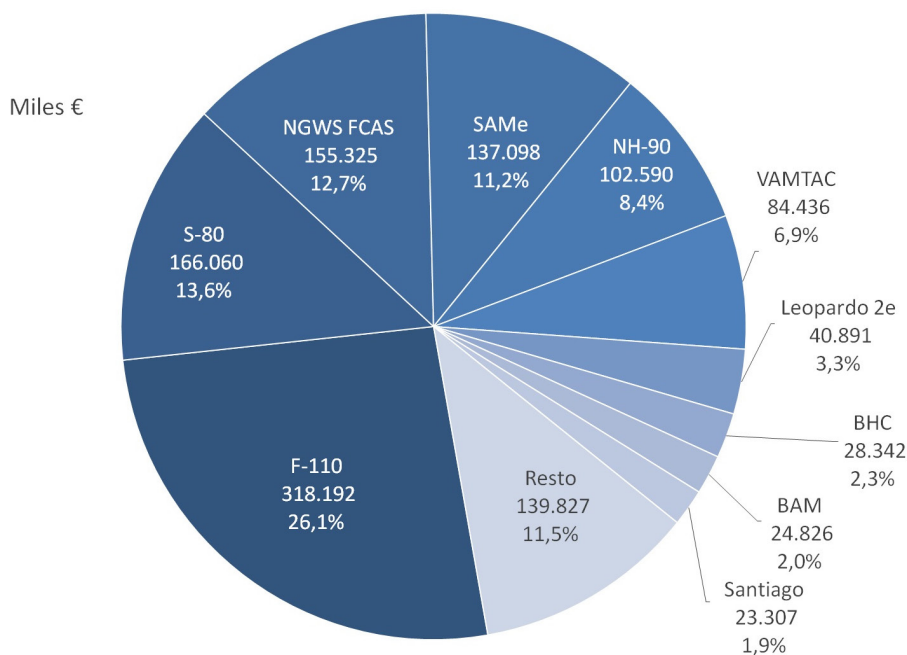


Figura 16. Distribución PEAs por contratación directa

3.2. Ventas indirectas al Ministerio de Defensa

Las ventas indirectas al Ministerio de Defensa (subcontrataciones) alcanzaron en el año 2024 los 2625 millones de euros, lo que es un incremento de un 6,6 % con respecto al año 2023. Estas ventas no son tenidas en cuenta en las estadísticas macroeconómicas nacionales de defensa para evitar computar nuevamente unas cifras que ya han sido consideradas en las ventas directas al Ministerio de Defensa por parte de los contratistas principales. No

obstante, reflejan una idea de lo que supone el impulso ejercido por el Ministerio de Defensa hacia la industria de defensa a través de las contrataciones.

De las 407 empresas con actividad en el sector defensa inscritas en el RID con datos del ejercicio 2024, 263 declaran realizar ventas indirectas al Ministerio de Defensa a través de subcontrataciones. Como viene siendo habitual, Airbus Defence & Space aglutina gran parte de ellas –un 47,4 %–, aportando 1245 millones de euros a través de la subcontratación de Airbus Military, otra empresa del Grupo AIRBUS.

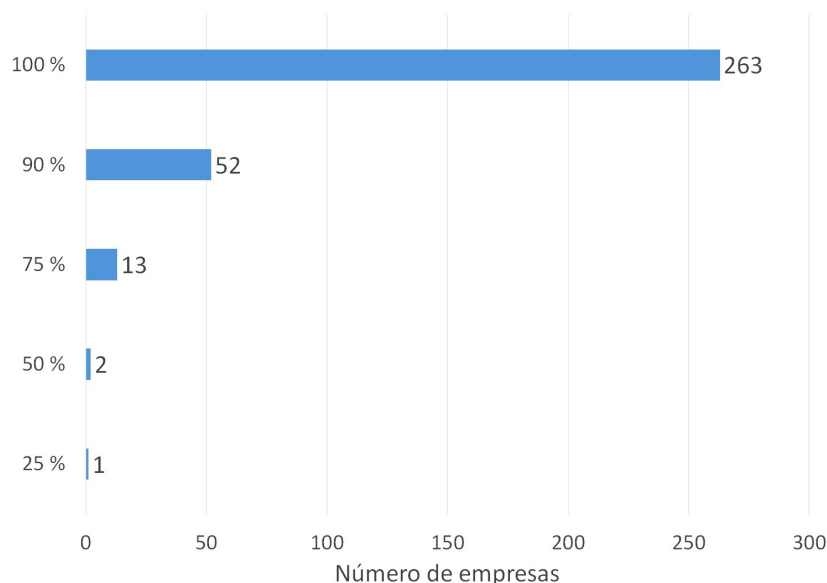


Figura 17. Cobertura industrial de las ventas indirectas al Ministerio de Defensa (subcontrataciones)

La importancia de Airbus Defence & Space en estas ventas, hace que el subsector aeronáutico sea el que prepondere en las ventas indirectas al Ministerio de Defensa, acumulando el 59,5 % de estas ventas, como se puede comprobar en la siguiente figura:

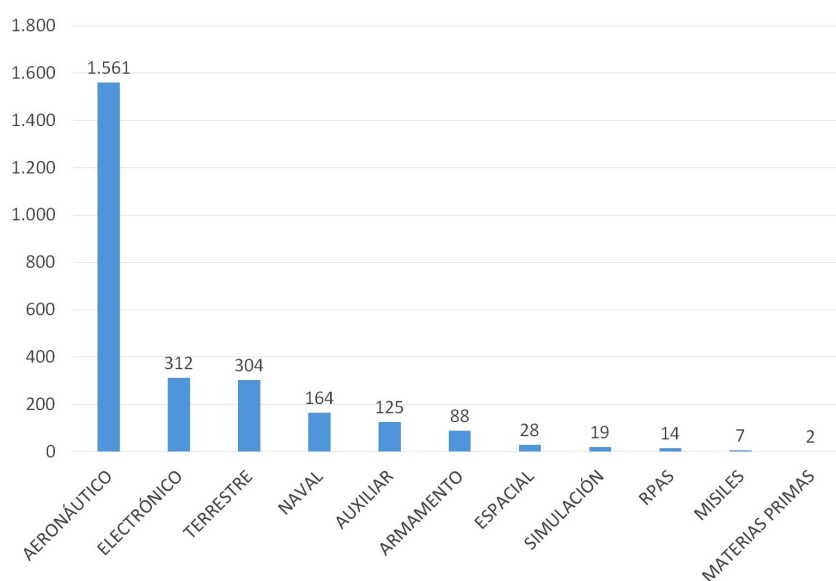


Figura 18. Ventas indirectas al Ministerio de Defensa (subcontrataciones) por subsector

En 2024, las ventas indirectas asociadas a PEA han sido de 1870 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 6,5 % con respecto al año 2023. Las ventas asociadas a PEA de forma indirecta representan el 71,2 % de los 2625 millones de euros del total de ventas indirectas de la industria al Ministerio de Defensa.

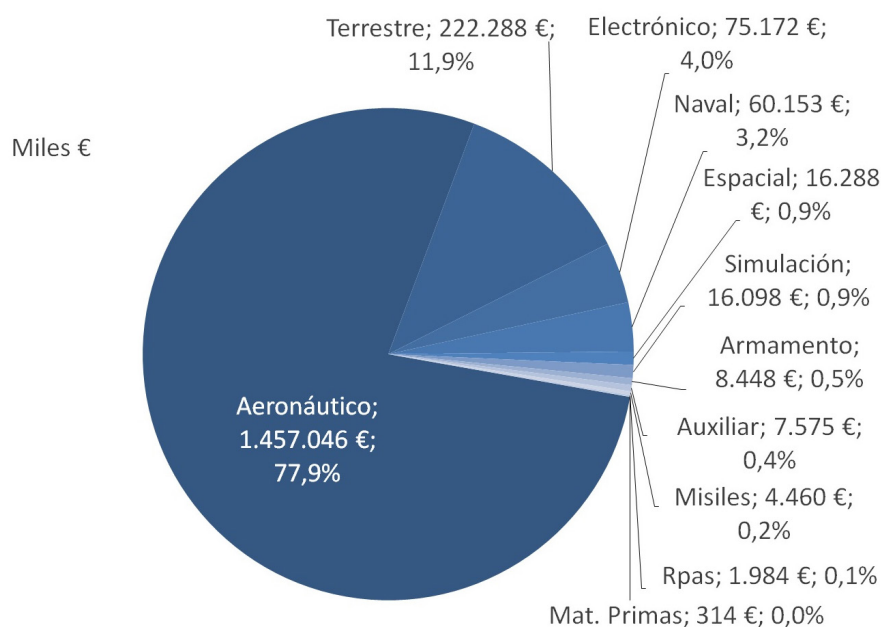


Figura 19. Distribución de ventas indirectas al Ministerio de Defensa asociadas a PEA y agrupadas por subsector

El grueso de las ventas asociadas a PEA indirectas procede principalmente de los programas aeronáuticos, especialmente del programa A400M, cuyos contratos indirectos se alimentan, en esencia, de las ventas de Airbus Defence & Space a Airbus Military. Dicho programa ha alcanzado 1347 millones de euros vía contrataciones indirectas en 2024. En la siguiente figura se muestran las ventas indirectas al Ministerio de Defensa asociadas a los principales PEA.

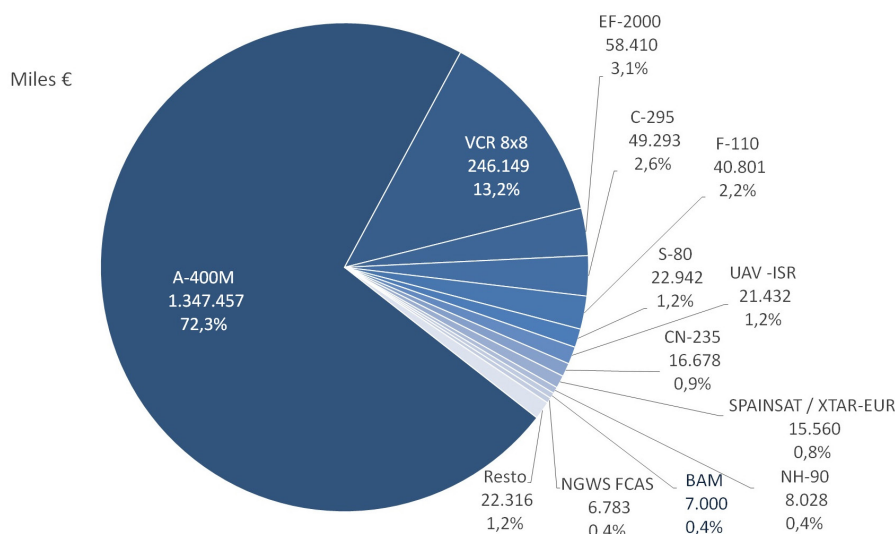


Figura 20. Distribución PEAs por contratación indirecta (subcontrataciones)

4. Cifra de negocio internacional

En 2024, las ventas internacionales del sector defensa han alcanzado los 6966 millones de euros, lo que representa un incremento del 10,6 % respecto al ejercicio anterior. Este volumen de ventas supone el 69,7 % del total de ventas de la industria nacional de defensa (73,7 % en 2023). Dentro del negocio internacional, se distinguen dos categorías: los programas internacionales y las exportaciones directas. Los primeros han concentrado el 63,9 % del total, lo que equivale a 4454 millones de euros.

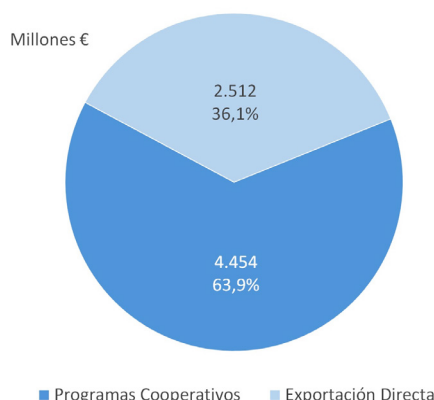


Figura 21. Exportaciones de defensa por tipología (programas vs. directas)

De las 407 empresas registradas en el Registro de Industrias de Defensa (RID), 135 han declarado actividad internacional en el mercado de defensa en el año 2024. En consecuencia, el 33,2 % de la industria española de defensa ha desarrollado operaciones económicas en el extranjero. Dentro de este grupo, Airbus Defence and Space y Airbus Military concentran el 59,8 % del volumen total del negocio internacional. La primera cubre el 34,6 % del mercado internacional, mientras que la segunda cubre el 25,2 %. También destacan por su presencia exterior empresas como Rheinmetall Expal Munitions (7,3 %), Indra Sistemas (6,8 %), Navantia (5,1 %) e Itp Aero (3,1 %), que mantienen una participación significativa en mercados internacionales.

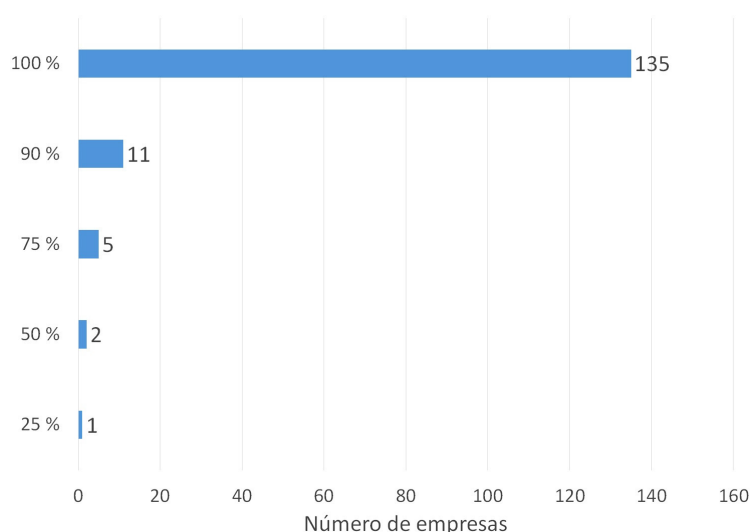


Figura 22. Cobertura industrial de las exportaciones de defensa

En las siguientes figuras se reflejan las exportaciones de defensa por subsector en el año 2024, así como su variación cuantitativa con respecto al ejercicio anterior, donde observamos un aumento significativo en muchos subsectores, destacando el de armamento.

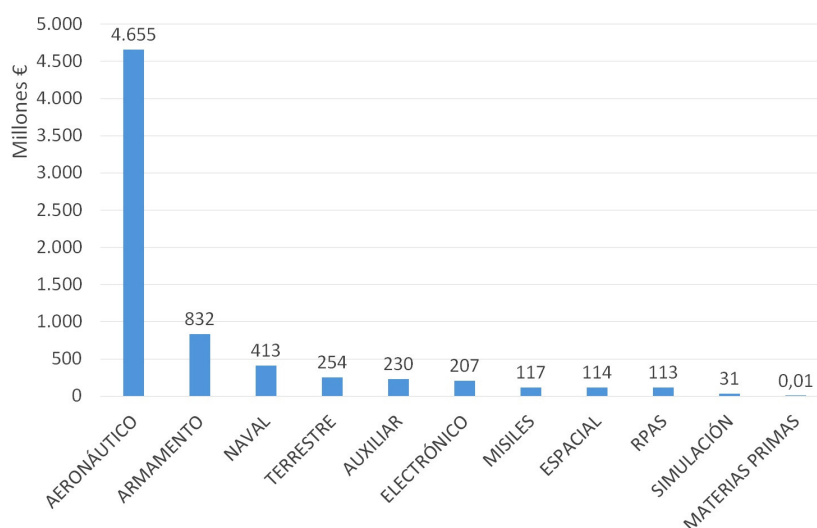


Figura 23. Exportaciones de defensa por subsector

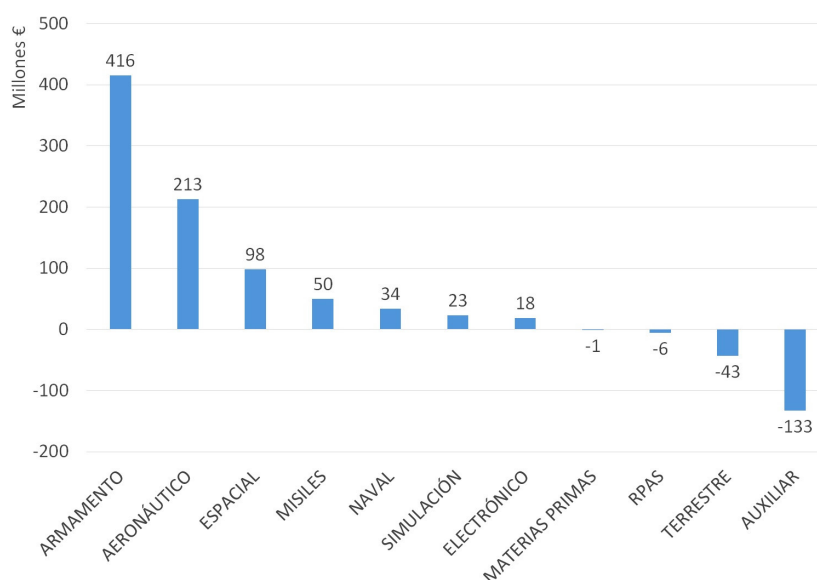


Figura 24. Variación de las exportaciones de defensa de 2023 a 2024

En el ejercicio 2024 el subsector aeronáutico se consolidó como el principal motor de las exportaciones de defensa, concentrando el 66,8 % de estas, y alcanzando un volumen de ventas de 4966 millones de euros. Esta cifra representa un incremento de 213 millones de euros respecto al ejercicio anterior, lo que evidencia una evolución positiva y sostenida en su desempeño comercial exterior.

Si observamos los aumentos porcentuales, llaman la atención los fuertes incrementos de los subsectores espacial y simulación, pero estos se deben, no tanto al gran volumen de exportaciones de defensa de estos subsectores, sino más bien a que las salidas al exterior

de productos y servicios relacionados con estos subsectores eran bajas, de manera que cualquier incremento en los pedidos significaría un fuerte incremento en la variación porcentual de las mismas. Sí resultan relevantes, por su parte, los incrementos porcentuales del subsector armamento, que es del 100 % –con un incremento cuantitativo de 413 millones de euros–, y, algo menos, el de misiles, que es del 76 % y se debe a un aumento de sus exportaciones de 50 millones de euros. Si bien porcentualmente no es tan relevante (5 %), el aumento del subsector aeronáutico sí lo es en lo cuantitativo, con un incremento de 213 millones de euros.

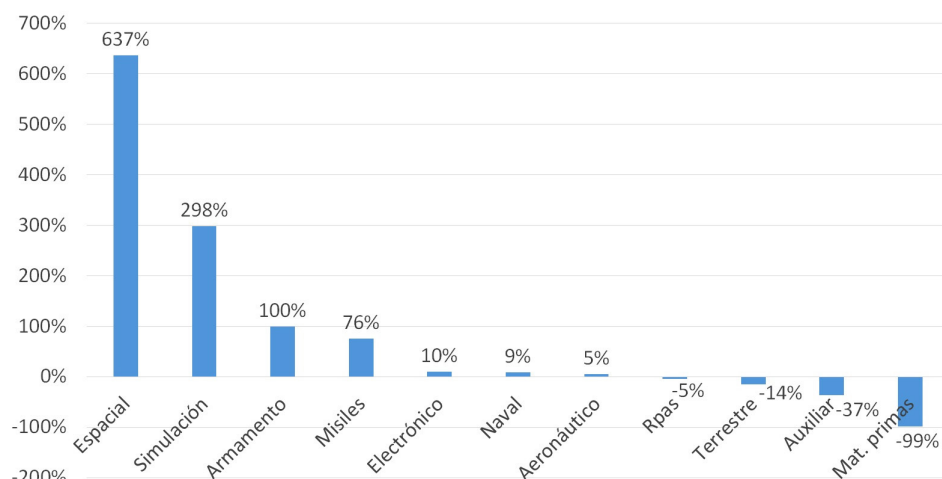


Figura 25. Variación porcentual exportaciones de defensa de 2023 a 2024

Ya hemos indicado que una parte muy significativa de las exportaciones del sector defensa procede de los programas internacionales (4454 millones de euros). Estos se gestionan principalmente a través de consorcios internacionales (2106 millones de euros) o directamente a través de contrataciones con empresas extranjeras (2347 millones de euros). Entre los contratos con mayor peso dentro de los programas internacionales destacan el del A400M, el Sistema Automático de Mantenimiento Estándar (SAmE) y el Eurofighter, siendo estos unos pilares fundamentales en esta categoría de actividad exportadora.

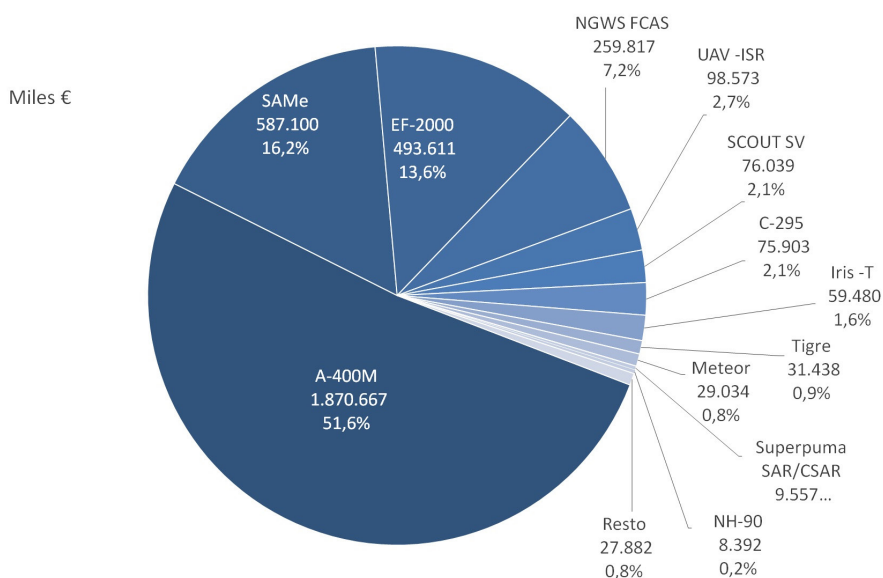


Figura 26. Distribución PEAs por exportaciones de defensa

Una parte significativa de estas ventas ha tenido como destino programas gestionados a través de consorcios internacionales, conformados por empresas de distintos países que colaboran en grandes programas multinacionales². Las operaciones vinculadas a estos consorcios han alcanzado los 2106 millones de euros, lo que representa un incremento del 10,3 % respecto al año 2023.

Entre los consorcios cabe destacar:

- El del avión de transporte A400M (Consortio europeo Airbus; Alemania, Bélgica, España, Francia, Luxemburgo, Reino Unido, Turquía);
- El del motor TP400 para el A400M (Consortio EuroProp International; empresas/País: Itp Aero/España, MTU AeroEngines/Alemania, Safran Aircraft Engines/Francia y RollsRoyce/Reino Unido);
- El del avión Eurofighter, en el que participan las empresas BAE Systems (Reino Unido), Airbus (España y Alemania), Leonardo (Italia);
- El Consortio EUROJET para el motor EJ200 del Eurofighter, en el que participan RollsRoyce (Reino Unido), MTU (Alemania), Avio (Italia), e Itp Aero (España);
- El Consortio MTR para el motor MTR390 del helicóptero Tigre, donde participan MTU (Alemania), Safran Helicopter Engines (Francia), RollsRoyce (Reino Unido), e Itp Aero (España);
- El Consortio Eurofirst, compuesto por Leonardo (Italia), Thales Optronics (Reino Unido) y TecnoBit (España) como socios principales, y que ha desarrollado el sistema PLIRATE (Passive InfraRed Airborne Track Equipment), que es el FLIR (Forward Looking Infrared/IRST (InfraRed Search and Track) para el Eurofighter Typhoon;
- El Consortio Euromids, formado por Hensoldt (Alemania), Indra Sistemas (España), Leonardo (Italia) y Thales Six GTS (Francia) para el desarrollo del MIDS LVT, sistema que proporciona enlace de datos Link16 a plataformas como el Rafale, Eurofighter Typhoon o Tornado, además de buques y plataformas terrestres;
- El consorcio A4Essor, donde participan Bittium (Finlandia), Thales (Francia), Leonardo (Italia), Indra Sistemas (España), Radmor (Polonia) y Rohde & Schwarz (Alemania), para el desarrollo del programa ESSOR (European Secure Softwaredefined Radio), proyecto cooperativo para el desarrollo de tecnologías comunes para sistemas militares europeos de radio definidos por software (SDR).

Durante 2024, las exportaciones del sector defensa se han dirigido a un total de 83 países, tanto a través de programas internacionales como mediante exportaciones directas.

Las exportaciones de defensa de la industria española se dirigen fundamentalmente a los países reseñados en la siguiente figura. El resto de las exportaciones de defensa no contempladas en ella representa el 19,2 % del negocio internacional de defensa, y se reparte entre otros 73 países.

² Las exportaciones de defensa a través de programas internacionales se canalizan fundamentalmente a través de grandes consorcios internacionales, si bien hay un montante relevante de participación industrial en dichos programas que, o bien se realiza fuera de ese circuito, vendiéndolo a un organismo público extranjero, o bien lo realiza, pero de manera indirecta, esto es, una empresa española vende a una empresa extranjera, y esta última lo hace al consorcio.

	País	Exportaciones de defensa (M€) y porcentaje sobre el total (%)
	Consorcios Internacionales	2106 (30,2 %)
	Francia	725 (10,4 %)
	Alemania	685 (9,8 %)
	Luxemburgo	365 (5,2 %)
	Reino Unido	361 (5,2 %)
	India	333 (4,8 %)
	Arabia Saudí	321 (4,6 %)
	Estados Unidos	320 (4,6 %)
	Ucrania	142 (2,0 %)
	Eslovaquia	141 (2,0 %)
	Emiratos Árabes Unidos	129 (1,8 %)

Figura 27. Ranking de países destino de las exportaciones de defensa totales

En 2024, las exportaciones directas de defensa han alcanzado los 2512 millones de euros, lo que ha supuesto un aumento del 12,4 % respecto al año 2023.

En la siguiente figura se incluyen los diez principales países hacia los que se han dirigido las exportaciones directas. El resto de las exportaciones directas representa el 25,2 % del negocio internacional directo, y se reparte entre otros 66 países.

	País	Exportaciones directas de defensa (M€) y porcentaje sobre el total (%)
	Francia	329 (13,1 %)
	Luxemburgo	271 (15,5 %)
	Estados Unidos	320 (10,4 %)
	Alemania	267 (9,7 %)
	Arabia Saudí	264 (7,5 %)
	Ucrania	211 (6,4 %)
	Eslovaquia	142 (5,0 %)
	Emiratos Árabes Unidos	141 (3,9 %)
	Reino Unido	91 (2,8 %)
	Marruecos	86 (1,6 %)

Figura 28. Ranking de países destino de las exportaciones de defensa directas

5. Importaciones

En términos absolutos, en 2024 las importaciones en materia de defensa realizadas por las empresas que conforman el RID han sido de 4007 millones de euros, disminuyendo 682 millones de euros con respecto al 2023. De igual manera, las importaciones civiles de estas empresas se han situado en 6966 millones de euros, con una disminución de 412 millones de euros. En la figura se aprecia la distribución de importaciones de la industria de defensa en números absolutos y porcentajes.

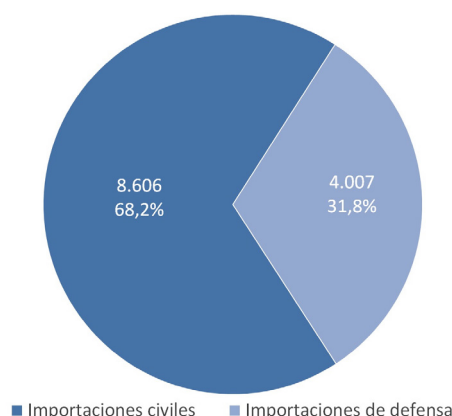


Figura 29. Importaciones civiles vs. importaciones de defensa (millones euros)

Durante el ejercicio 2024, Alemania y Francia se mantienen como los principales países de origen de las importaciones en el ámbito de defensa, concentrando conjuntamente el 66,6 % del total. Esta distribución refleja un patrón similar al observado en el ejercicio anterior, si bien se aprecia una mayor diversificación en el reparto del volumen importado entre las naciones proveedoras más relevantes. La tabla que se presenta a continuación recoge la procedencia principal de las importaciones. Los diez primeros países del ranking concentran el 92,2 % del total, mientras que el 7,8 % restante corresponde a otras 51 naciones.

País		Importaciones de defensa (millones €) y porcentaje sobre el total (%)
	Alemania	1407 (35,1 %)
	Francia	1260 (31,4 %)
	Estados Unidos	341 (8,5 %)
	Reino Unido	190 (4,7 %)
	Canadá	168 (4,2 %)
	Italia	102 (2,6 %)
	Polonia	67 (1,7 %)
	Turquía	64 (1,6 %)
	India	50 (1,2 %)
	Bélgica	45 (1,1 %)

Figura 30. Ranking de países suministradores de material de defensa

Durante el ejercicio 2024, el subsector aeronáutico se posicionó como el principal demandante de importaciones en el ámbito de defensa, alcanzando un volumen de 2906 millones de euros, el 72,5 % de las mismas. A gran distancia, le siguieron el subsector naval con 320 millones de euros, el de armamento con 275 millones de euros y el terrestre con 243 millones de euros. Esta distribución refleja una marcada concentración de las necesidades de aprovisionamiento externo en el ámbito aeronáutico, en línea con su peso estratégico y tecnológico dentro del conjunto del sector defensa.

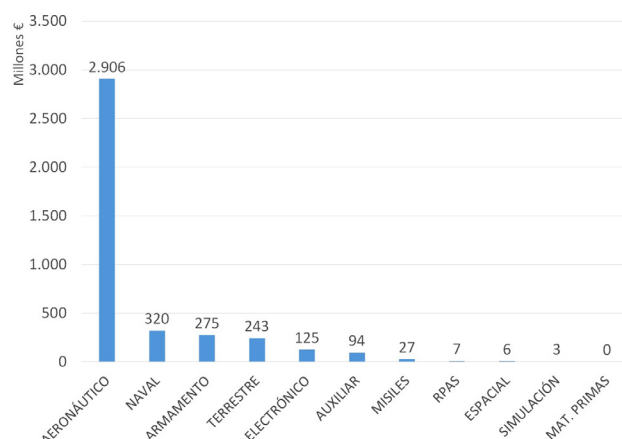


Figura 31. Importaciones de defensa por subsector

6. Balanza Comercial de Defensa

En el ejercicio 2024, la base industrial de defensa nacional registró un saldo positivo en su balanza comercial de 2951 millones de euros³. Esta situación de superávit se traduce en una tasa de cobertura del 174 %, lo cual refleja una sólida capacidad exportadora de la industria frente a las importaciones realizadas. Es importante destacar que estos datos corresponden exclusivamente a la actividad económica directa vinculada al sector defensa, sin incluir operaciones de carácter civil. En la siguiente gráfica se ve de forma segmentada qué aporta cada subsector a esta balanza comercial positiva.

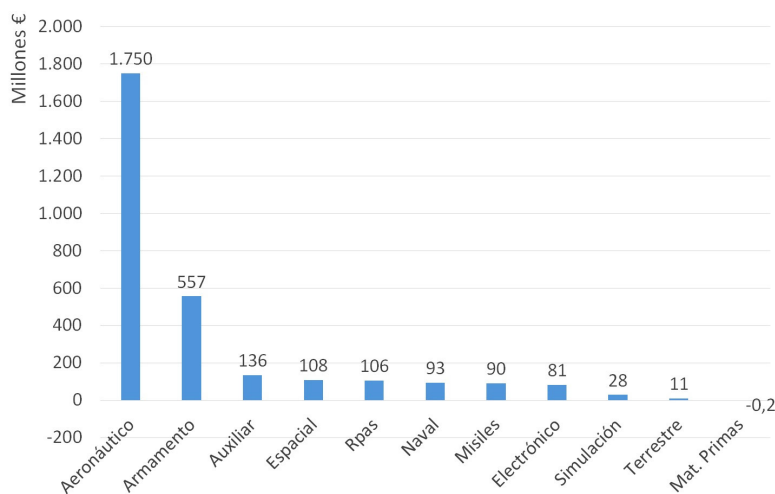


Figura 32. Balanza comercial de defensa por subsector

³ Esta balanza comercial corresponde a la de la BITD. No incluye, por tanto, las compras realizadas directamente por el Ministerio de Defensa a los consorcios internacionales asociados a programas internacionales.

El valor añadido nacional de defensa, entendido como la diferencia entre el volumen de ventas en el sector defensa y las importaciones de defensa realizadas por las empresas españolas, alcanzó en el ejercicio 2024 un total de 5990 millones de euros. Esta cifra representa el 59,9 % del valor total de los productos y servicios facturados, lo que evidencia una significativa contribución de la industria nacional al desarrollo y sostenimiento de capacidades propias en el ámbito de la defensa.

Las figuras que se presentan a continuación ilustran de forma individualizada la balanza comercial del sector defensa, detallando los valores reales correspondientes a las importaciones y exportaciones realizadas con las principales naciones con las que nuestra industria mantiene relaciones comerciales. Esta representación permite visualizar el grado de intercambio bilateral y el posicionamiento comercial de España en el ámbito internacional de defensa.

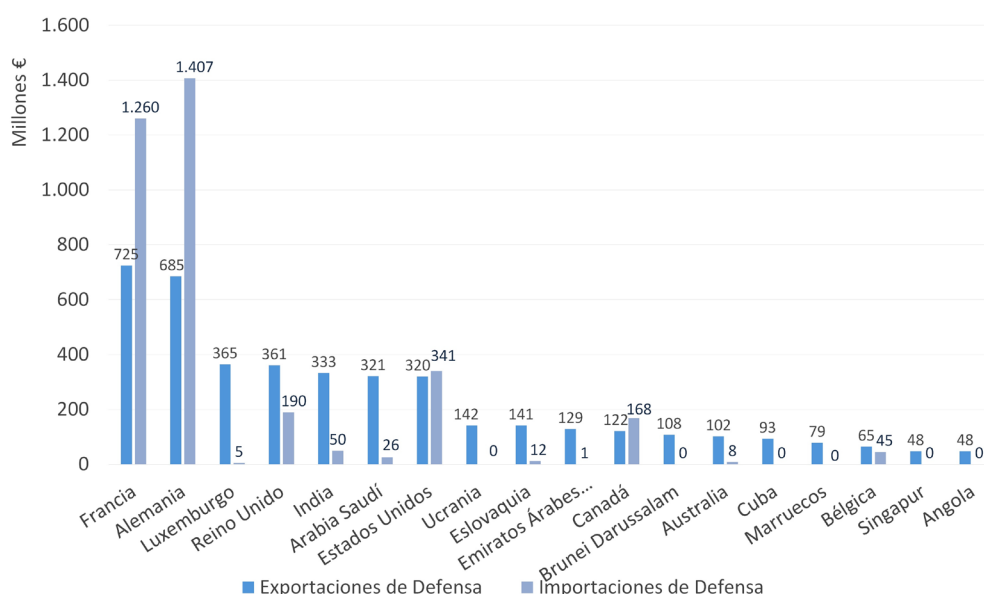


Figura 33. Balanza comercial de defensa por países: principales exportaciones

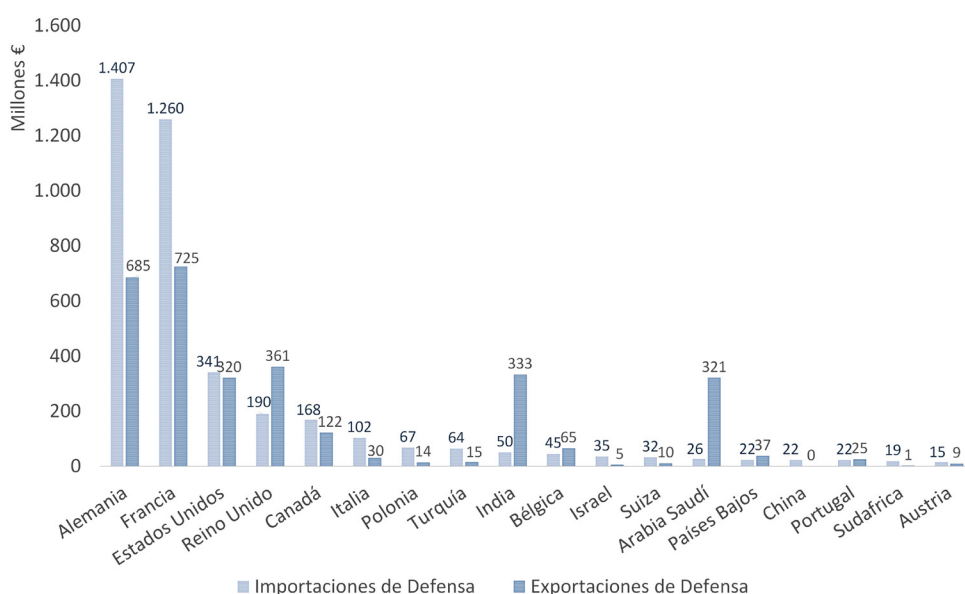


Figura 34. Balanza comercial de defensa por países: principales importadores

7. Distribución Geográfica Nacional de las Ventas

La Comunidad de Madrid encabeza la distribución de ventas de defensa de la industria nacional, y concentra el 57,2 % de las mismas, 3,6 puntos menos que el año anterior, manteniendo un ligero descenso en la concentración industrial que se viene observando en los últimos años. Andalucía se sitúa en segundo lugar, asumiendo el 19,1 % de las ventas de defensa, lo que supone un ligero crecimiento del 0,2 %, una dinámica positiva para esta comunidad. El otro 23,7 % se reparte entre el resto de las comunidades autónomas, como queda reflejado en las siguientes figuras.

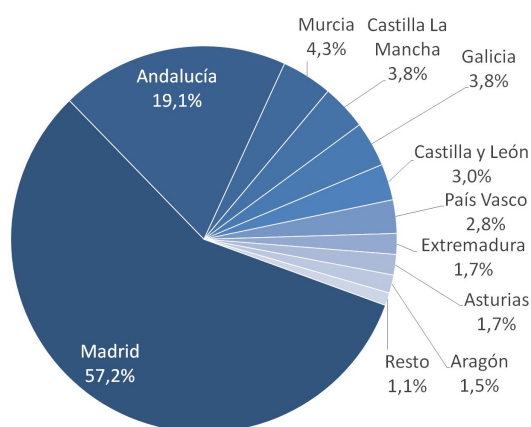


Figura 35. Distribución de las ventas de defensa por comunidad autónoma

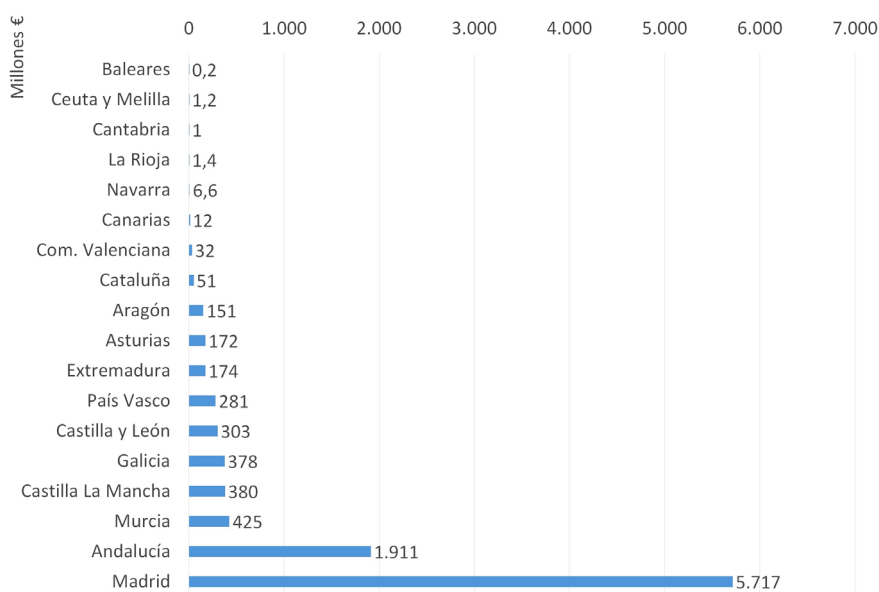


Figura 36. Ventas de defensa por comunidad autónoma

Desde una perspectiva económica, la mayoría de las comunidades autónomas han experimentado un aumento significativo en las ventas de defensa.

Un dato relevante es el caso de la Comunidad de Madrid: aunque su participación porcentual en la distribución nacional ha disminuido, esto no se ha traducido en una caída del volumen de ventas, sino en todo lo contrario: sus ventas han aumentado en 754 millones de euros, lo que indica un crecimiento absoluto a pesar de la pérdida de peso relativo.

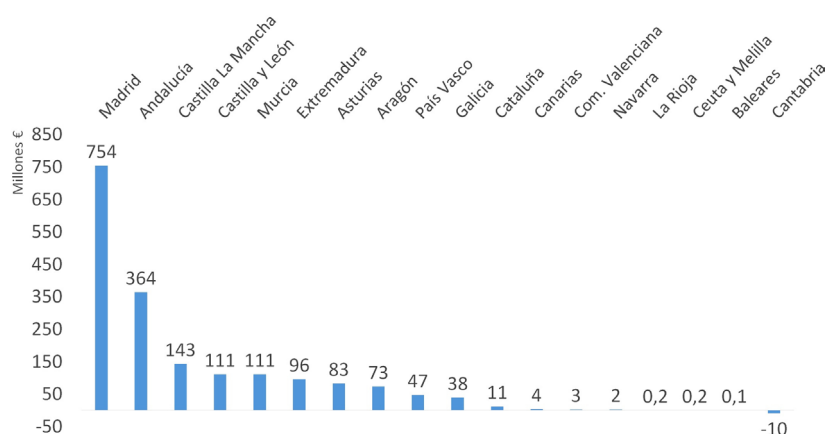


Figura 37. Variación de las ventas de defensa por comunidad autónoma con respecto al año anterior

8. Tamaño Empresarial

El tipo de empresa por su tamaño es principalmente empresa grande o PYME (Pequeña y Mediana Empresa), donde también se encuentra la microempresa. La industria nacional tanto la de defensa como la civil está compuesta por un 99,8 % de PYMEs⁴, una situación que difiere mucho de la fotografía nacional de la Base Industrial de Defensa, donde también domina la pequeña y mediana empresa, pero con un porcentaje muy inferior: 80,1 % del total de empresas que conforman el sector de la defensa nacional.

El dato anterior contrasta fuertemente con la realidad cuando se analiza la distribución de las ventas según el tamaño empresarial. Aunque las PYMEs representan el 80,1 % del total de empresas, su participación en las ventas de defensa es apenas del 7,9 %.

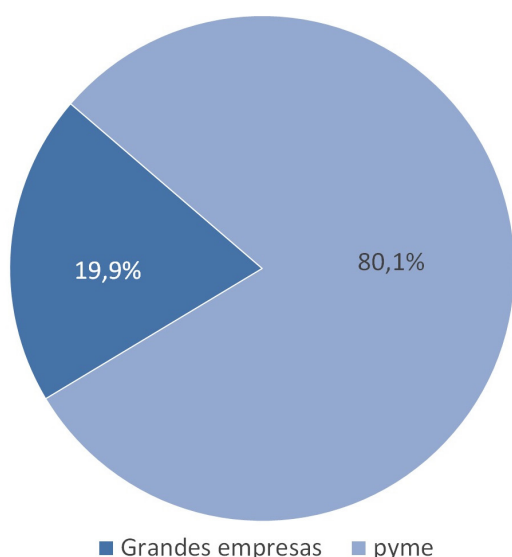


Figura 38. Distribución de PYMEs y grandes empresas en el sector defensa

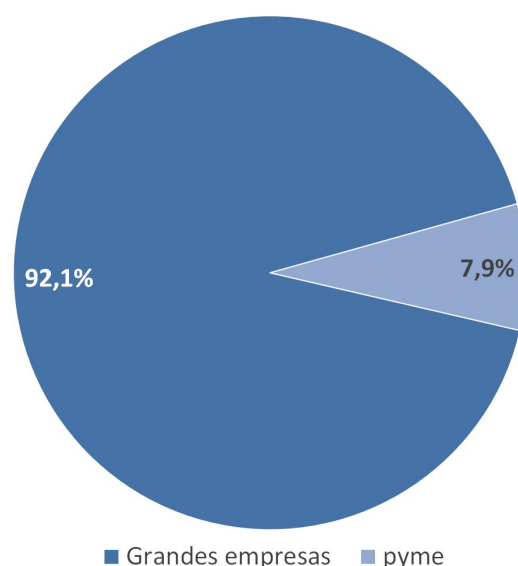


Figura 39. Distribución de las ventas de defensa entre PYMEs y grandes empresas

⁴ Cifras PyME. Datos marzo 2025 [en línea]. (2025). Madrid, Ministerio de Industria y Turismo. [Consulta: diciembre 2025]. Disponible en: <https://ipyme.org/Publicaciones/Cifras%20PYME/CifrasPyme-marzo2025.pdf>

Este desequilibrio pone de manifiesto la concentración del volumen de negocio de la defensa en las grandes empresas, que, a pesar de ser minoría en número, dominan ampliamente este mercado.

Al profundizar en los datos de ventas, se observa que el volumen de negocio directo con el Ministerio de Defensa está igualmente concentrado en las grandes empresas, que alcanzan un total de 2510 millones de euros –el 82,8 % de estas ventas– y que supone un incremento de 810 millones respecto al ejercicio anterior.

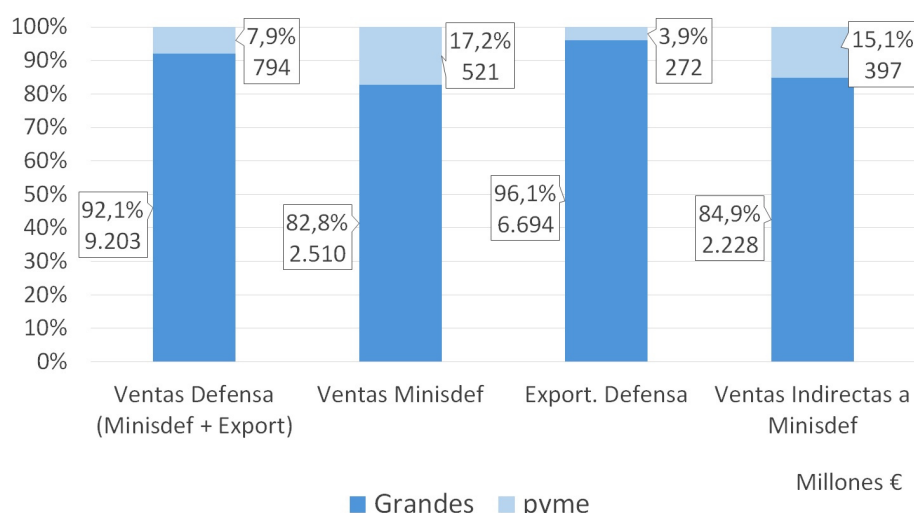


Figura 40. Distribución por tipología de venta y tamaño empresarial

Por otro lado, las PYMEs, si bien han reducido su peso relativo en el total de ventas al Ministerio de Defensa (del 19,8 % al 17,2 %), han logrado aumentar su volumen de negocio hasta alcanzar los 521 millones de euros, que suponen un crecimiento de 102 millones de euros respecto al año 2023.

La diferencia entre grandes empresas y PYMEs se acentúa aún más al analizar las ventas generadas por exportaciones de defensa, donde las PYMEs apenas concentran el 3,9 % de las exportaciones, que son de 272 millones de euros. Esta baja participación se explica principalmente por la limitada capacidad internacional de las empresas PYME frente a las extensas, complejas y consolidadas redes comerciales de las grandes compañías, que les permite una mayor proyección internacional. Las grandes empresas en 2024 han llegado a aumentar sus exportaciones de defensa en 911 millones de euros, y han supuesto un total de 6694 millones de euros, con los que han cubierto el 96,1 % del negocio internacional de defensa.

Si se suman las exportaciones a las ventas directas al Ministerio de Defensa, las grandes empresas alcanzan un total de 9203 millones de euros, consolidando un incremento de 1721 millones de euros respecto al año 2023, mientras que las PYMEs llegan a 794 millones de euros, 107 millones de euros más que el año anterior.

Si ampliamos el análisis a las ventas indirectas al Ministerio de Defensa, es decir, las subcontrataciones declaradas por las empresas de la Base Industrial y Tecnológica de la Defensa –cuya cifra no se incluye en el análisis macroeconómico principal– el panorama cambia lige-

ramente. Estas operaciones alcanzan un total de 2 625 millones de euros. Dentro de este volumen, las PYMEs concentran el 15,1 % del total, lo que representa una participación más significativa en comparación con su peso en las ventas directas al Ministerio de Defensa y a las exportaciones de defensa. Este dato refleja que, aunque su presencia en los grandes contratos es limitada, las PYMEs juegan un papel relevante en la cadena de suministro a través de la subcontratación del sector defensa.

En conclusión, las grandes empresas continúan acumulando la mayor parte del negocio en el sector defensa, especialmente en el ámbito internacional, donde su capacidad operativa y redes comerciales les otorgan una posición dominante.

Sin embargo, la intervención del Ministerio de Defensa en el mercado interno contribuye a mitigar esta concentración, facilitando el acceso de las PYMEs al ecosistema de defensa. Estas medidas permiten que las pequeñas y medianas empresas participen en la cadena de valor del sector, ya sea por contratación directa o por subcontratación, fortaleciendo su presencia y fomentando una mayor diversidad empresarial.

9. Accionariado Empresarial

Tal y como se aprecia en la siguiente figura, el 87,4 % del capital de las empresas de defensa inscritas en el RID es nacional.

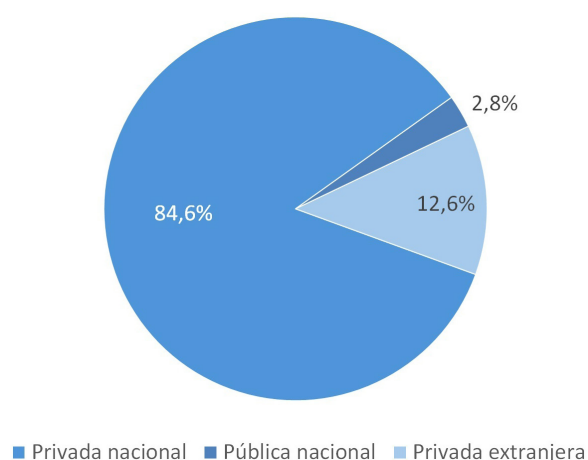


Figura 41. Empresas de defensa: Tipo de accionariado

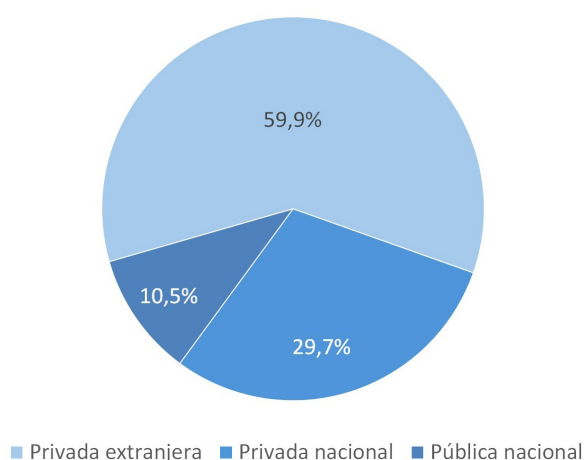


Figura 42. Ventas de defensa: Tipo de accionariado

Si analizamos las ventas de defensa por tipo de accionariado, observamos que las empresas con capital extranjero, aunque representan únicamente el 12,6 %, dominan las ventas del sector, ya que concentran el 59,9 % de las mismas.

La gráfica siguiente muestra la evolución del negocio de la industria de defensa según el origen, nacional o extranjero, del capital social. En este se observa una línea ascendente del negocio en defensa por parte de la industria de capital extranjero hasta 2017, momento en el que esa tendencia se mitiga ligeramente, con un incremento progresivo de la evolución del negocio en defensa del capital nacional.

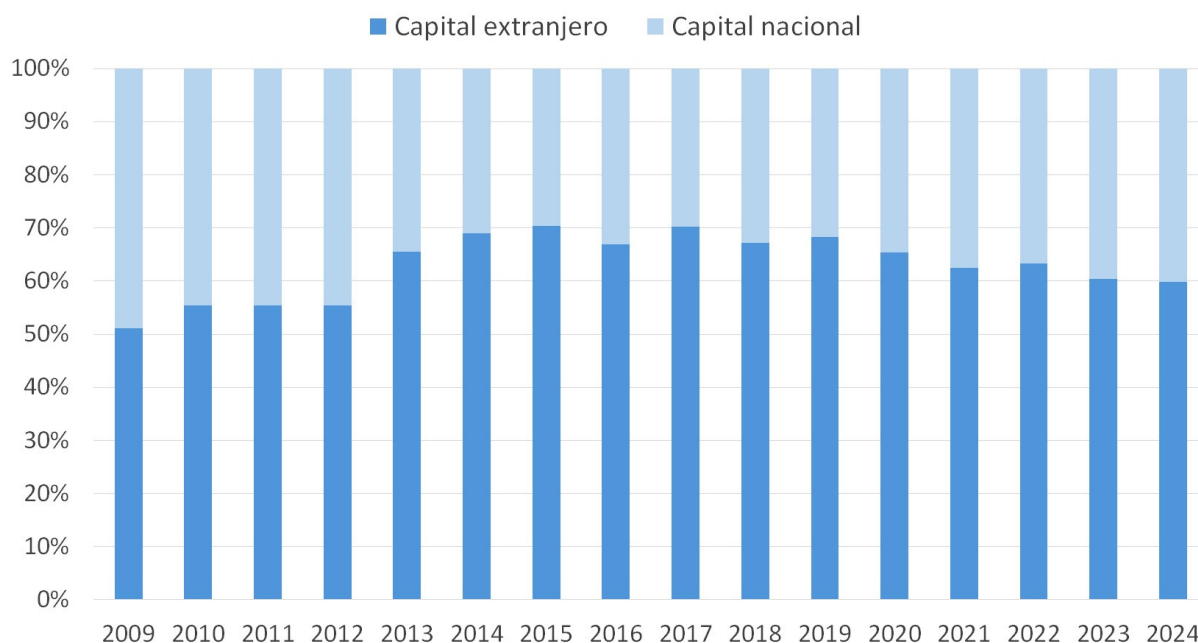


Figura 43. Evolución negocio de defensa según origen extranjero y/o nacional del capital

10. Empleo

Las 407 empresas con actividad en defensa inscritas en el RID han generado, en 2024, un empleo medio total de 145 355 puestos de trabajo directos, así como 207 857 empleos indirectos e inducidos⁵, que dan un resultado final de 353 212 empleos generados por la industria española de defensa. Esta cifra es la suma de los empleos generados y derivados de la actividad industrial de las empresas, tanto en el sector civil como en el sector de defensa.

En lo que al sector de defensa se refiere, las mismas empresas han declarado dedicar en 2024, y a actividades exclusivas de defensa, una media de 36 401 empleos directos. Esta cifra supone un incremento de 4536 empleos respecto al año 2023. Por otro lado, se calcula que adicionalmente se han generado otros 37 493 puestos de trabajo indirectos, así como otros 14 560 empleos inducidos, lo que da una cifra media de empleo global asociada a la actividad industrial de defensa de 88 454 puestos de trabajo.

Desde el punto de vista subsectorial, el aeronáutico lidera la contribución al empleo directo dedicado a la industria de defensa, seguido por los subsectores naval, electrónico, terrestre, auxiliar y armamento.

⁵ Tablas Input Output del INE, análisis de PwC 2013: Claves de la competitividad de la industria española, pp. 16, según el cual la industria española genera 1,03 empleos indirectos y 0,40 empleos inducidos por cada empleo generado de forma directa.

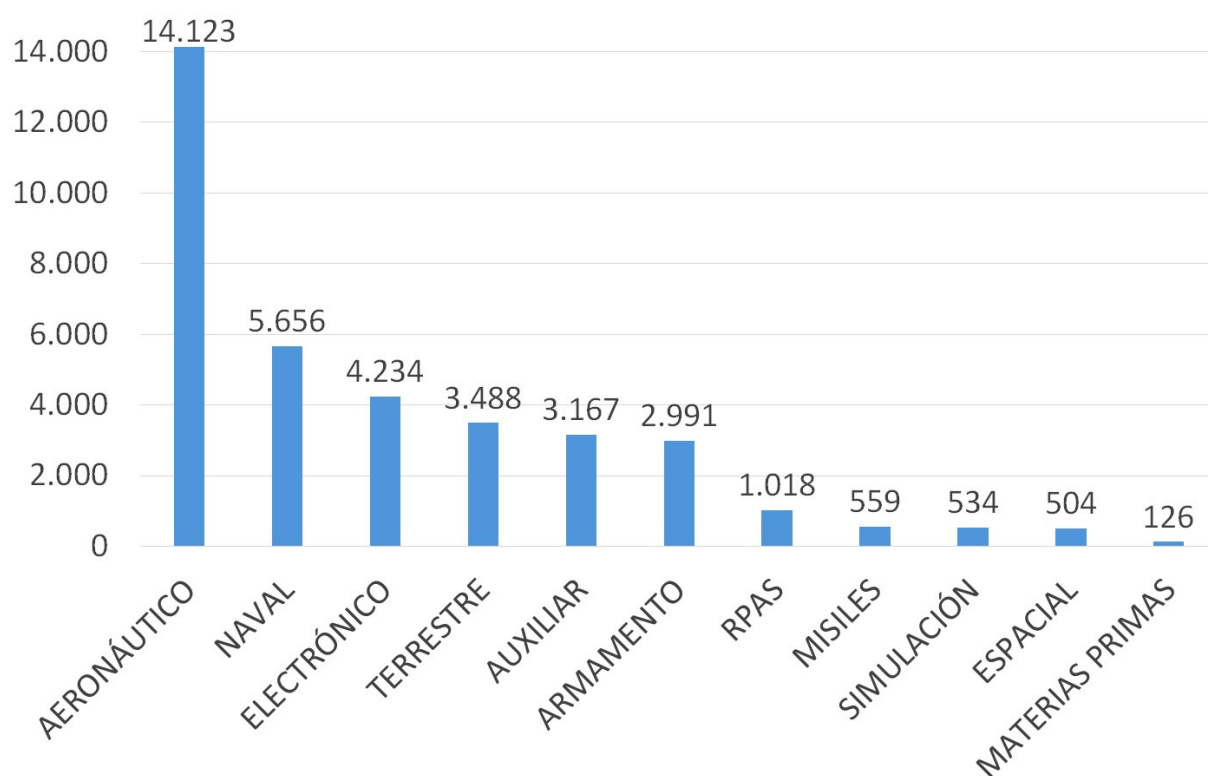


Figura 44. Empleo directo en actividades de defensa por subsector

Respecto a la cualificación del personal empleado para proyectos de defensa en cada subsector, la mayor proporción de personal cualificado (personal con título superior frente a titulados medios y no titulados) se observa, por orden creciente, en la gráfica adjunta, de acuerdo con los niveles de estudios mencionados.

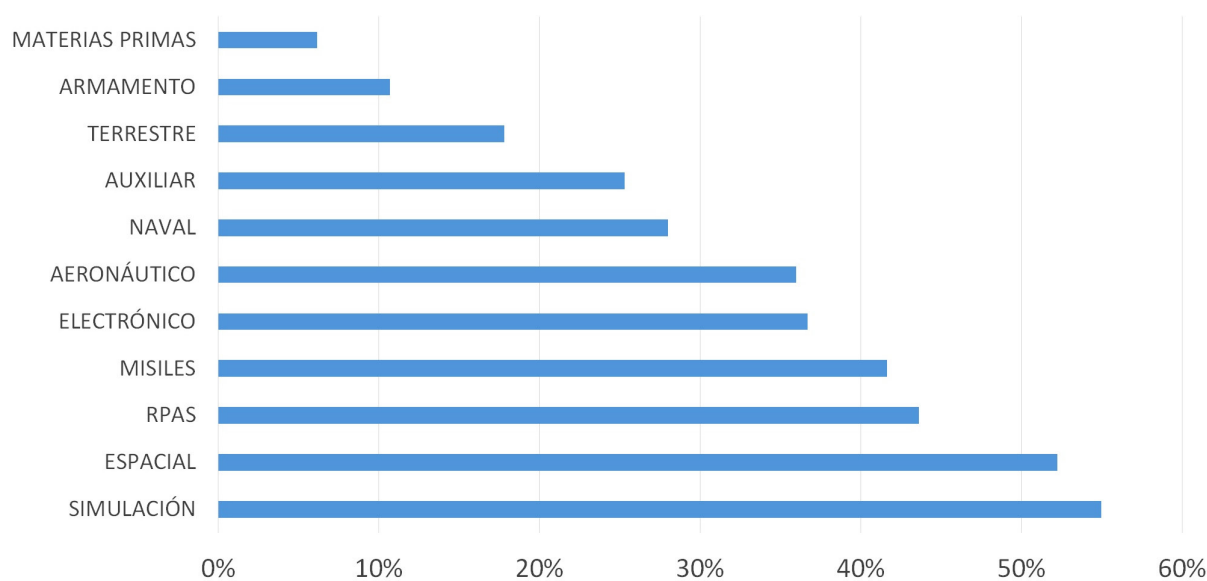


Figura 45. Personal de defensa cualificado por subsector

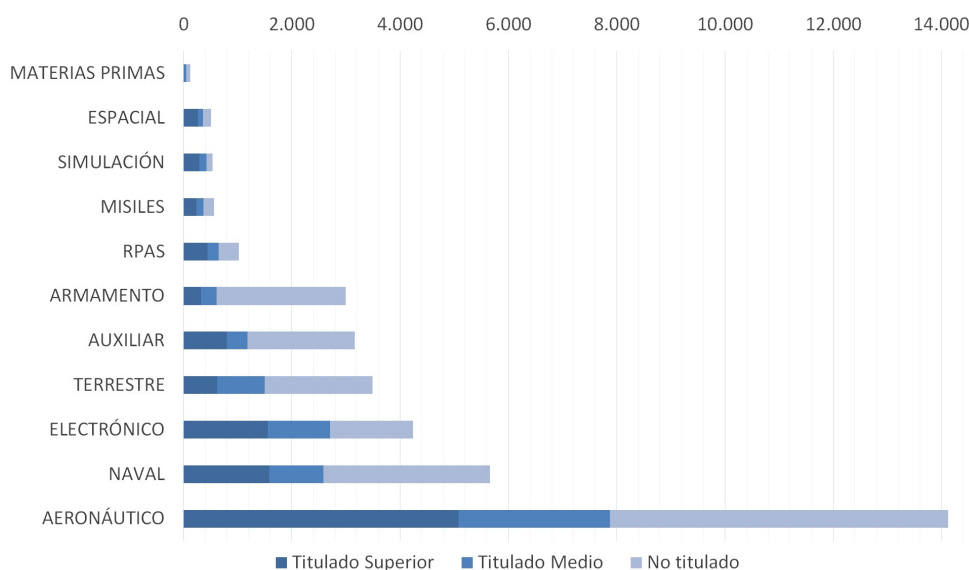


Figura 46. Cualificación del personal de defensa por subsector

Por género, las mujeres, con un incremento de 932 personas, han supuesto el 20,6 % de la plantilla media de defensa, con 7489 mujeres en la plantilla total de defensa. Los hombres, por su parte, con 28 912 empleados, han representado el 79,4 % de la plantilla de defensa, mientras que su incremento ha sido de 3605 personas.

Los subsectores donde las mujeres tienen más puestos de trabajo son los subsectores aeronáutico, auxiliar, electrónico, naval, armamento y terrestre, los mismos subsectores que en el caso de los hombres, si bien en estos el orden de relevancia es: aeronáutico, naval, electrónico, terrestre, armamento y auxiliar.

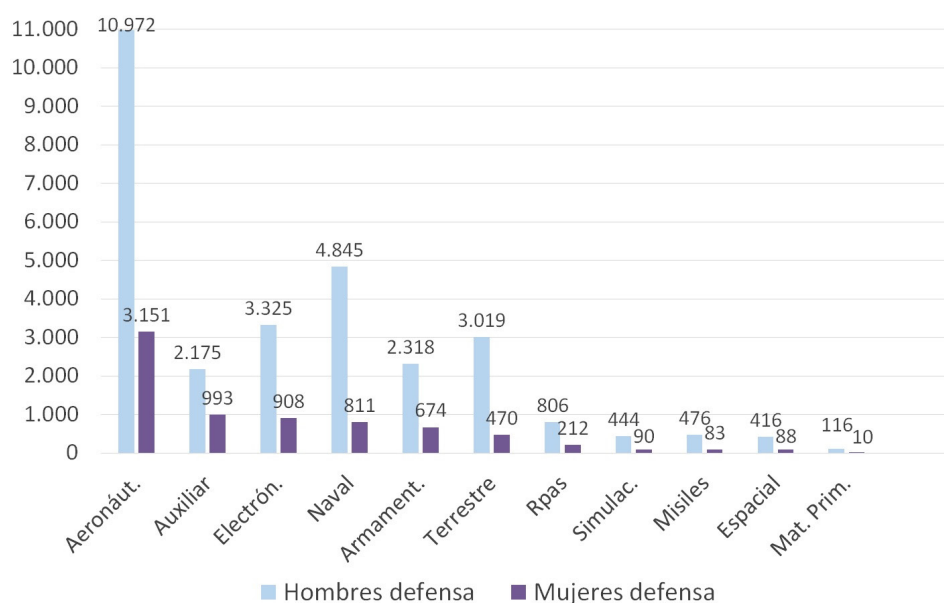


Figura 47. Plantilla de defensa: mujeres vs. hombres

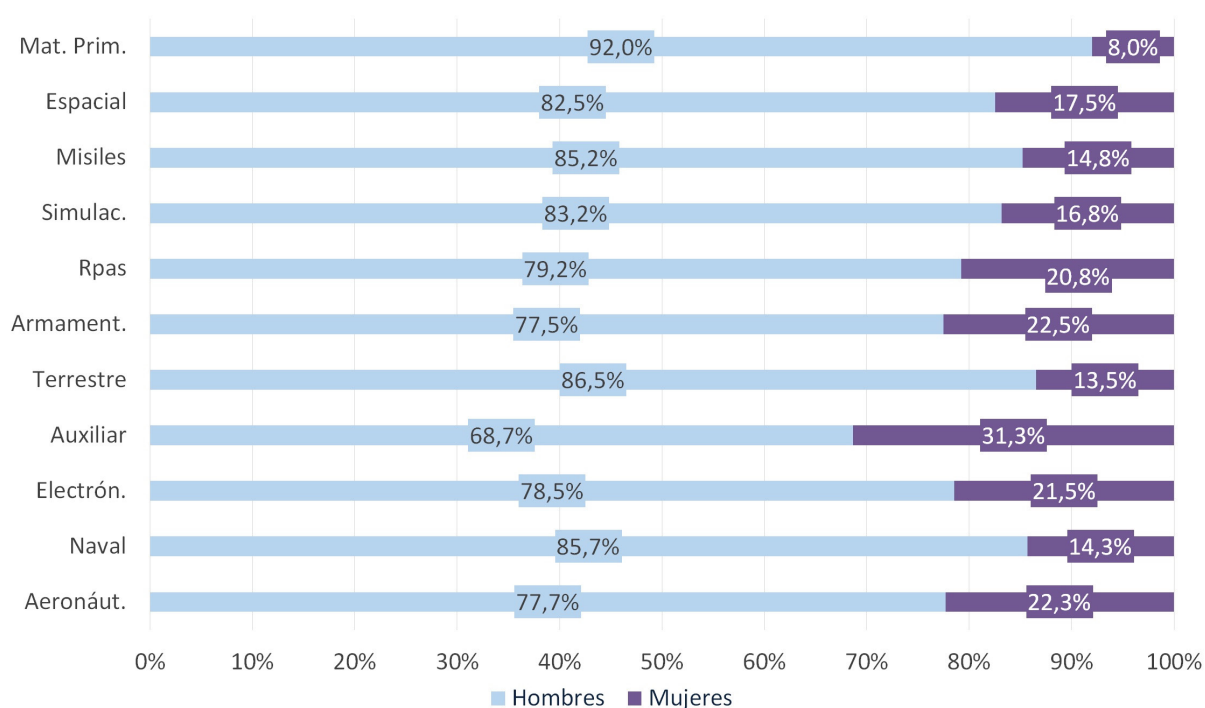


Figura 48. Distribución subsectorial de la plantilla de defensa por género

En cuanto al nivel de titulación por género encontramos que, en buena parte de los subsectores de defensa, el porcentaje de titulación cualificada en las mujeres es superior o similar al de los hombres, excepto en los subsectores armamento, materias primas, misiles y terrestre.

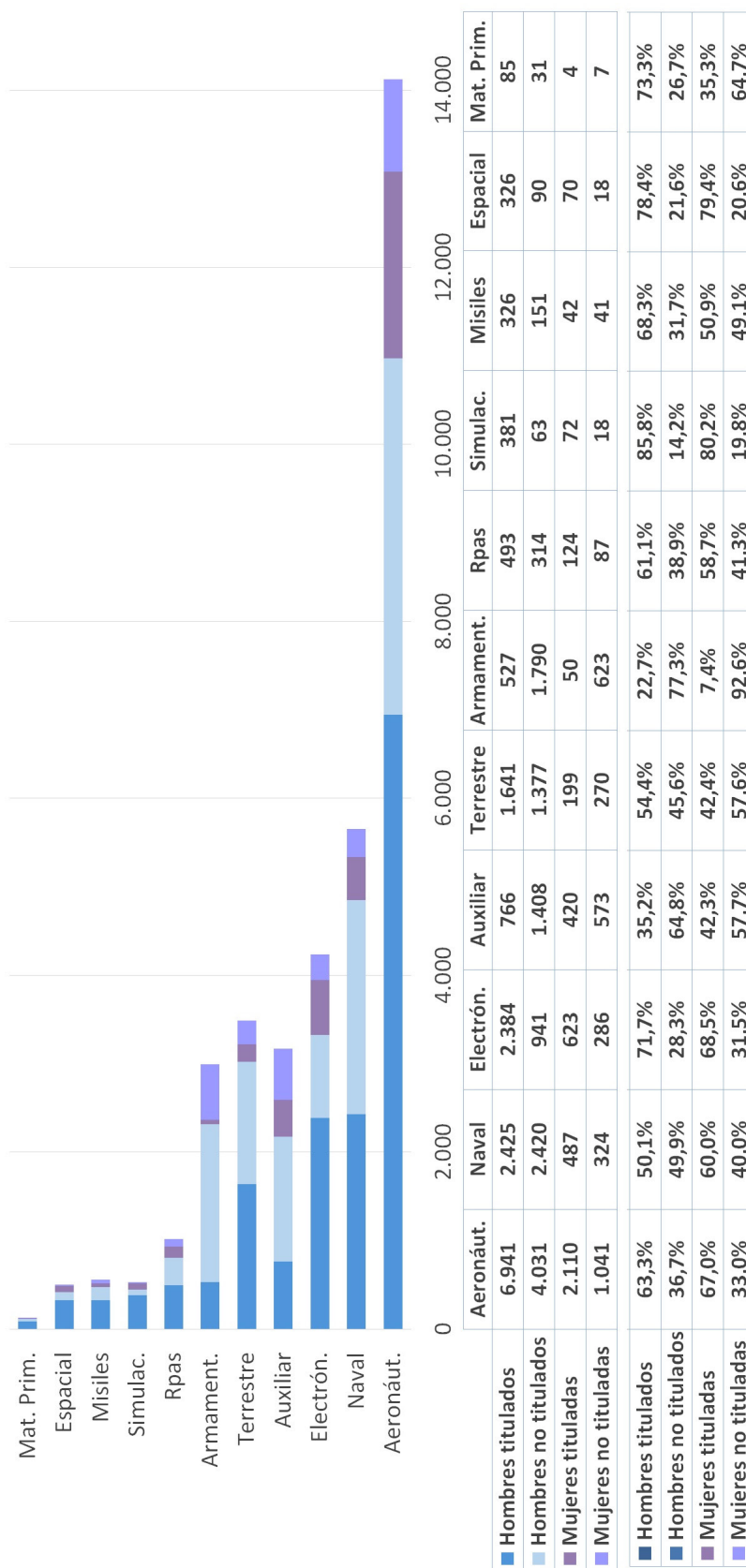


Figura 49. Distribución subsectorial del empleo en defensa por género y titulación

Por provincias, la plantilla directa de defensa en 2024 se distribuye según el siguiente mapa, destacando la generación de empleo de defensa en cinco de las cincuenta y dos provincias españolas como consecuencia de la acción tractora industrial de los subsectores aeronáutico y naval. Por orden decreciente, estas son: Madrid, Sevilla, Cádiz, Murcia y A Coruña. La relevancia que en 2024 ha tomado el sector armamento también se plasma en el aumento del empleo generado en provincias como Asturias, Burgos, Cáceres, Murcia, Zaragoza y Albacete.

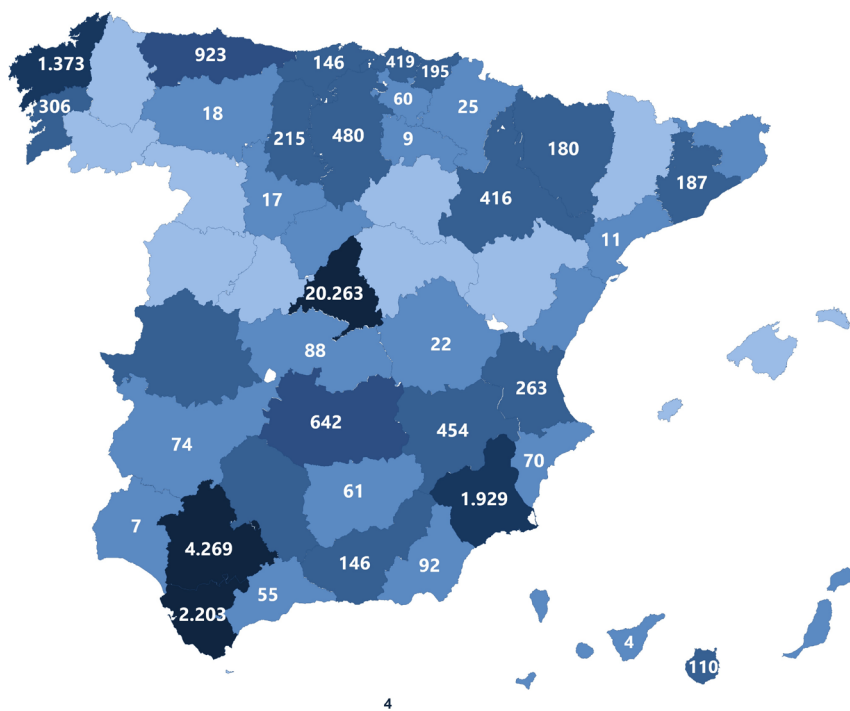


Figura 50. Empleo de defensa directo por provincias

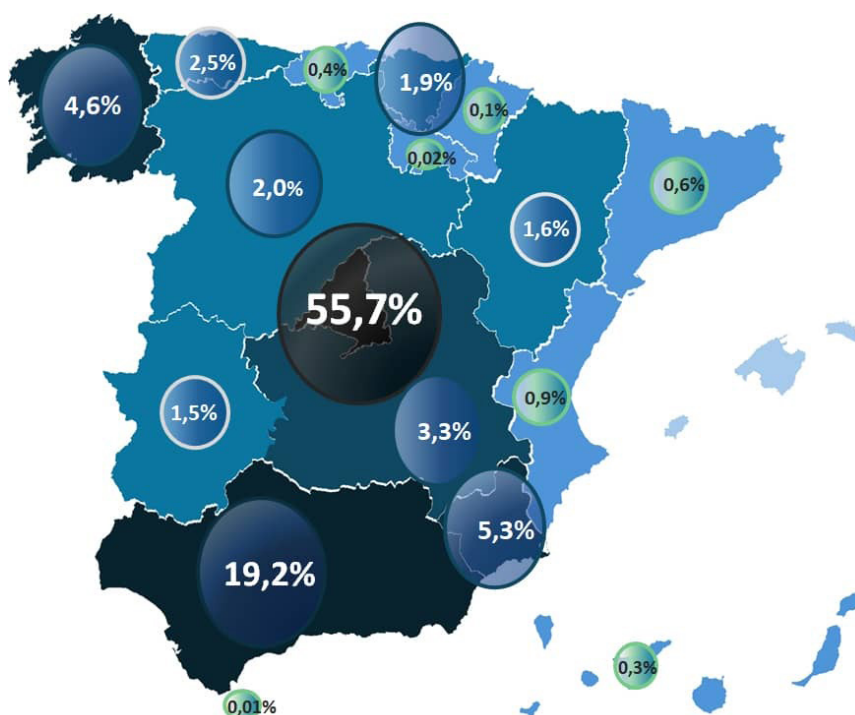


Figura 51. Porcentajes de empleo de defensa por Comunidades Autónomas

11. Productividad

En 2024 la productividad media del sector de defensa en España ha sido de 122 956 euros por empleado, cifra muy superior a la del ejercicio 2023 (61 545 euros por empleado). Este aumento se ha dado como consecuencia del aumento de las ventas de defensa, un aumento que, además, ha sido mucho mayor que el de las compras de defensa, a lo que se une que el aumento de la plantilla de defensa ha sido proporcionalmente menor que el de las ventas de defensa.

Por el tamaño de las empresas, las grandes empresas ofrecen mayor productividad que las PYMEs. Dentro de estas últimas, la productividad de las microempresas es la mayor. En la siguiente figura se incluyen, por tamaño de las empresas, la productividad de defensa y la productividad total (que integra la productividad de defensa y la civil).

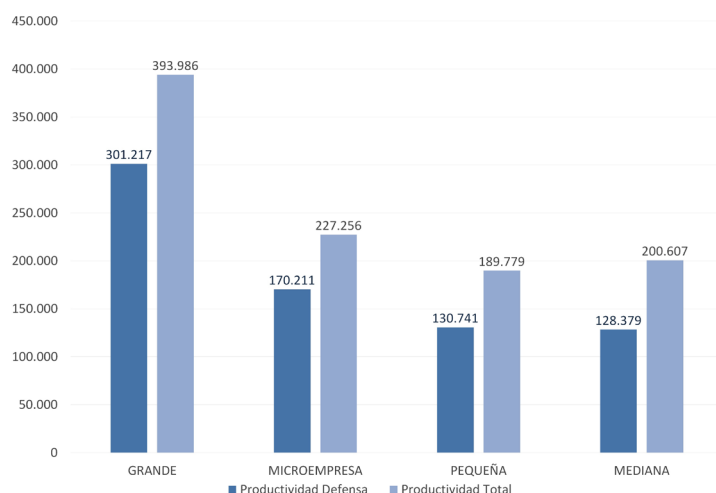


Figura 52. Productividad de defensa por tamaño de empresa

Por subsector de actividad, la productividad de defensa varía entre los 275 279 euros por empleado del subsector espacial y los 5598 euros por empleado del subsector materias primas.

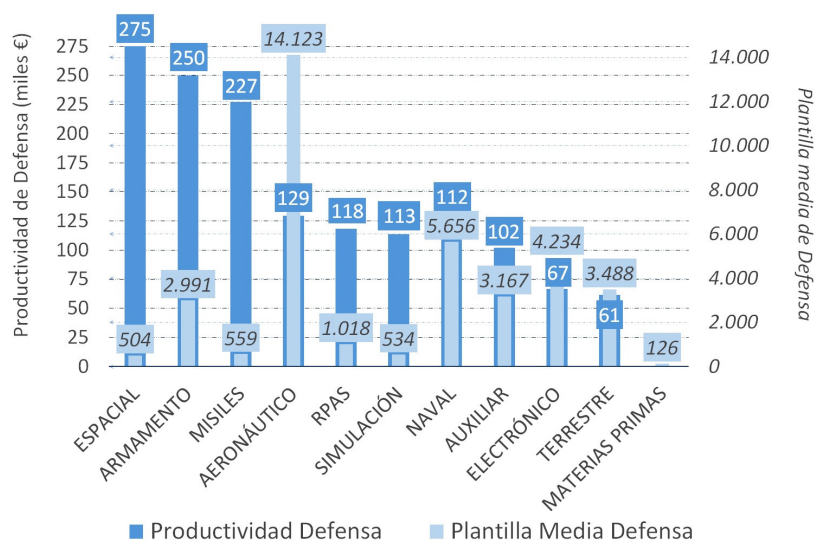


Figura 53. Productividad de defensa por subsector

12. Corredores industriales

Según el EID 2023, la industria de defensa desempeña un papel clave en la configuración de la economía nacional. Se trata de un sector con un marcado carácter tecnológico, que ofrece productos de alto valor añadido, posee una fuerte orientación exportadora y exige una formación altamente especializada. Por ello, constituye un activo estratégico para el conjunto de la sociedad y debe contribuir de manera significativa a la cohesión territorial, especialmente en las comunidades donde se ubican sus empresas.

Además, está llamada a ser un motor de distribución de riqueza a través de inversiones públicas y privadas, promoviendo que la financiación alcance los niveles más bajos de la cadena de suministro y se extienda lo máximo posible por todo el territorio nacional.

La Base Industrial y Tecnológica de Defensa (BITD) se organiza en tres grandes corredores industriales: el Corredor Norte, el Corredor CentroMediterráneo y el Corredor Sur. Estos corredores actúan como redes capilares que extienden los beneficios de las inversiones en defensa a lo largo del territorio nacional, permitiendo que empresas de distintas regiones se integren en la cadena de suministro del sector. Esto contribuye a la generación de empleo altamente cualificado y al fortalecimiento de las economías regionales.

Con el objetivo de ampliar esta capacidad de impacto territorial, se plantea no solo la expansión de los tres corredores existentes, sino también la creación de nuevos ejes industriales. Esta estrategia busca impulsar el desarrollo del sector industrial y tecnológico, así como fomentar la creación de empleo especializado. En este marco, se propone el impulso de un cuarto corredor: el Corredor de La Plata.

La imagen presenta un resumen de los principales indicadores de los cuatro corredores industriales de la BITD: número de unidades productivas o centros de actividad, volumen de actividad en defensa –medido en ventas– y empleo directo generado en el sector. Dado que el Corredor de La Plata se solapa parcialmente con los corredores Sur y Norte, los datos correspondientes a las zonas de confluencia se han desglosado por separado. Esta diferenciación permite una lectura más precisa del impacto territorial y económico de cada corredor, evitando duplicidades y facilitando el análisis comparativo.

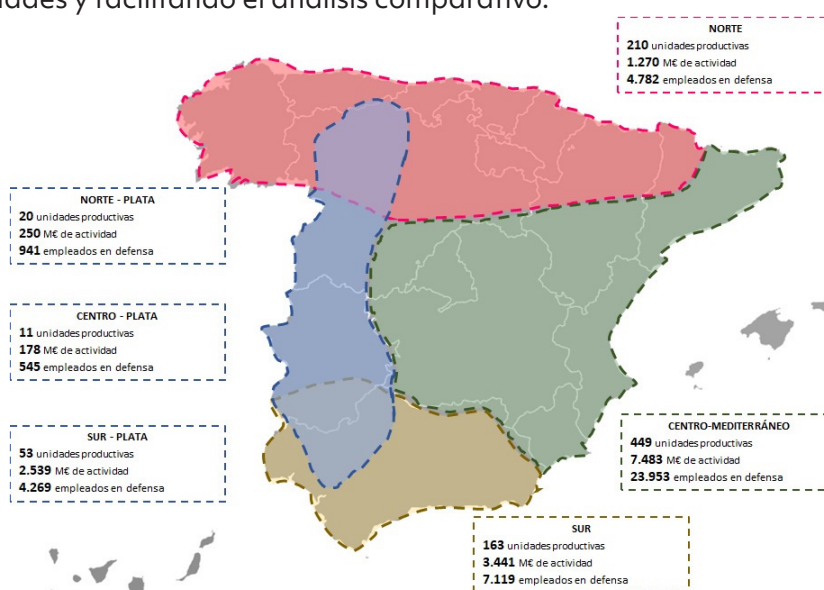


Figura 54. Corredores industriales

13. Capacidades Industriales

La industria de defensa en España dispone de un sólido y diverso conjunto de capacidades industriales, respaldado por empresas con experiencia en el diseño, desarrollo e integración de sistemas complejos en los ámbitos naval, terrestre y aéreo.

Las figuras siguientes recogen aquellas capacidades industriales, los datos reflejan que la mayor parte del mercado está dominado por actividades centradas en la producción, diseño e integración de los siguientes sistemas y componentes:

- Aeronaves militares, especialmente aquellas con capacidad de repostaje en vuelo.
- Sistemas de munición de diverso tipo.
- Plataformas navales, como buques de guerra y submarinos.
- Vehículos y plataformas terrestres blindadas.
- Hélices y sistemas de propulsión aeronáutica.
- Capacidades industriales esenciales para la operatividad del personal militar, incluyendo servicios auxiliares, uniformes, equipos de combate, utensilios personales, logística, material sanitario, infraestructuras, equipamiento de campamento, transporte y sistemas de seguridad.
- Sistemas de contramedidas electrónicas.
- Subsistemas de armamento naval, como cañones y municiones específicas.
- Plataformas no tripuladas (UAVs, UGVs, etc.).
- Sistemas de armas del subsector terrestre.
- Combustibles y derivados del petróleo para uso militar.
- Sistemas completos de simulación.
- Navegación y control de guiado de misiles
- Sistemas lanzadores de armamento de infantería.
- Repuestos y apoyo logístico para vehículos terrestres.

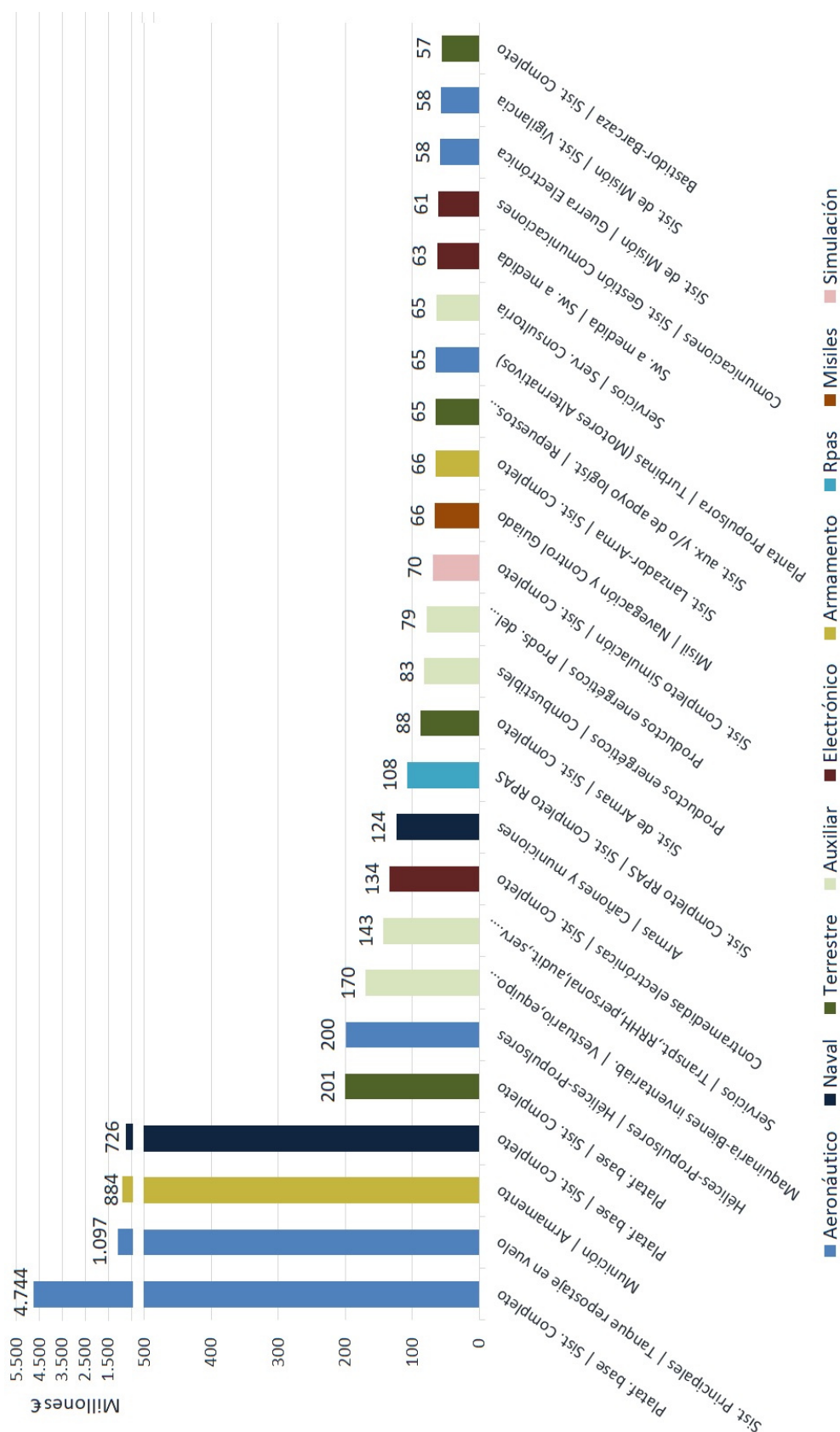


Figura 55. Ventas de defensa por sistemas I



100%

ANÁLISIS POR SUBSECTORES

La industria de defensa abarca un amplio conjunto de empresas dedicadas al suministro de equipos, sistemas y servicios relacionados con armamento, materiales, infraestructuras, así como tecnologías de información y telecomunicaciones con fines militares. Dada la heterogeneidad del sector, resulta necesario organizar las empresas en subsectores, sistemas y subsistemas que faciliten la clasificación del entramado industrial.

Con este propósito, el Ministerio de Defensa estableció en 2010 una taxonomía de capacidades industriales, agrupadas en nueve subsectores vinculados a actividades de defensa. Esta clasificación dio lugar a la Estructura de Desglose de Producto (ESDP), elaborada por el Grupo de Evaluación de Costes de la Subdirección General de Contratación, perteneciente a la Dirección General de Asuntos Económicos.

Posteriormente, la publicación de la Instrucción 42/2015, de 20 de julio, emitida por la SEDEF, que regula el Plan Anual de Contratación del Ministerio de Defensa, introdujo modificaciones en la ESDP. Estas modificaciones incluyeron la actualización, creación y eliminación de diversas familias y subfamilias. La taxonomía vigente del RID es, por tanto, una adaptación de la ESDP y contempla once subsectores en la actualidad.

Los gráficos siguientes ilustran la evolución de las ventas en el sector defensa, desglosadas por subsector, a lo largo del periodo comprendido entre 2012 y 2024⁶. Esta evolución se presenta diferenciando tres categorías: ventas totales de defensa –que incluyen tanto las realizadas directamente al Ministerio de Defensa como las exportaciones internacionales–, ventas directas al Ministerio de Defensa y ventas internacionales de defensa.

Desde el año 2015, la mayoría de los subsectores de la industria de defensa han mostrado una tendencia creciente en sus niveles de ventas. Esta evolución culmina en 2024 con un incremento significativo, aunque desigual, en todos los subsectores, en donde destacan especialmente los subsectores aeronáutico y naval, y, algo menos, el terrestre, el electrónico y el auxiliar. Llama poderosamente la atención el espectacular aumento del subsector armamento en el 2024.

⁶ No hay datos anteriores a 2017 para los subsectores simulación y RPAS. No es hasta las modificaciones en la estructura del ESDP, como resultado de la Instrucción 42/2015, que se introducen en la taxonomía empleada en el RID los subsectores antes mencionados, con sus sistemas y subsistemas.

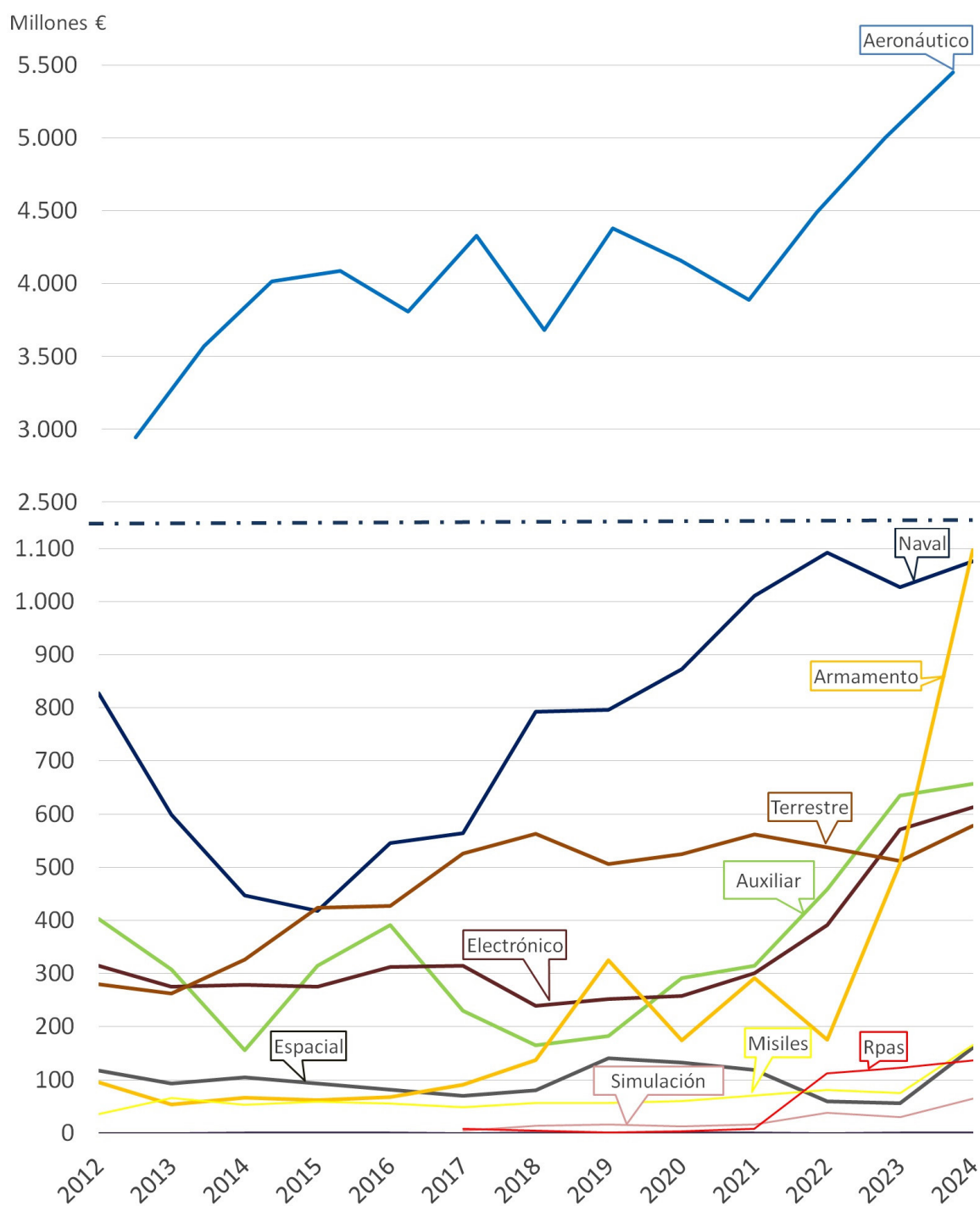


Figura 57. Ventas de defensa por subsector (2012-2024)

Las ventas directas al Ministerio de Defensa presentan una evolución ascendente en términos generales, con un repunte especialmente marcado a partir de 2019. En este contexto, sobresalen los subsectores naval, aeronáutico, electrónico y auxiliar por sus incrementos más significativos. Por otro lado, los subsectores espacial, terrestre y armamento muestran comportamientos menos sostenidos en el tiempo, aunque en el caso del terrestre y del de armamento destacan sus aumentos a partir del año 2022.

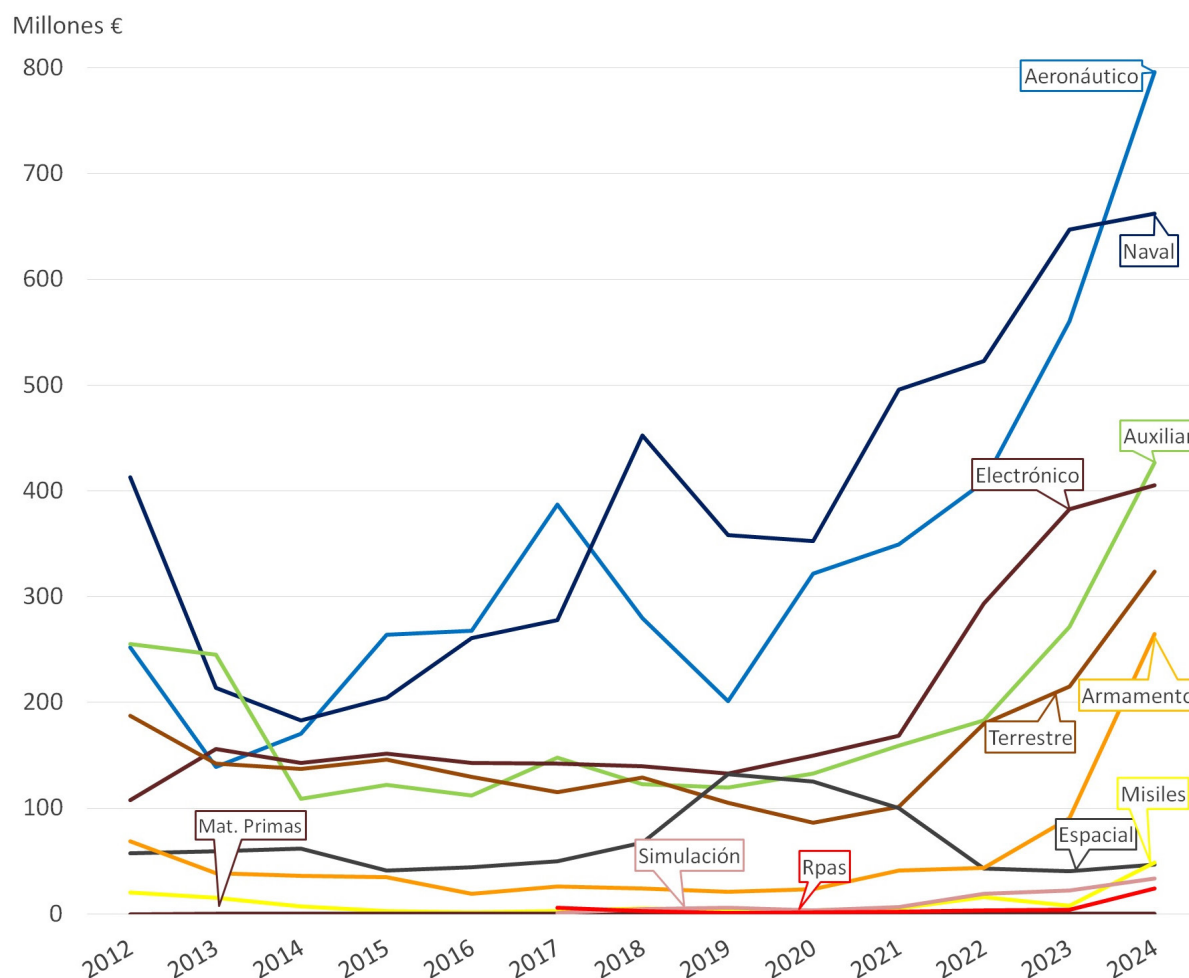


Figura 58. Ventas al Ministerio de Defensa por subsector (2012-2024)

Las exportaciones en el ámbito de la defensa han seguido una trayectoria ascendente en términos generales, con un impulso especialmente notable a partir de 2019. En este contexto, los subsectores aeronáutico, armamento, naval, electrónico y auxiliar han registrado los incrementos más destacados. Por el contrario, los subsectores espacial y terrestre presentan comportamientos menos sostenidos a lo largo del tiempo.

A continuación, se presenta un análisis detallado por subsectores de la industria de defensa en España correspondiente al ejercicio 2024, abarcando cada una de las áreas que conforman este sector estratégico.

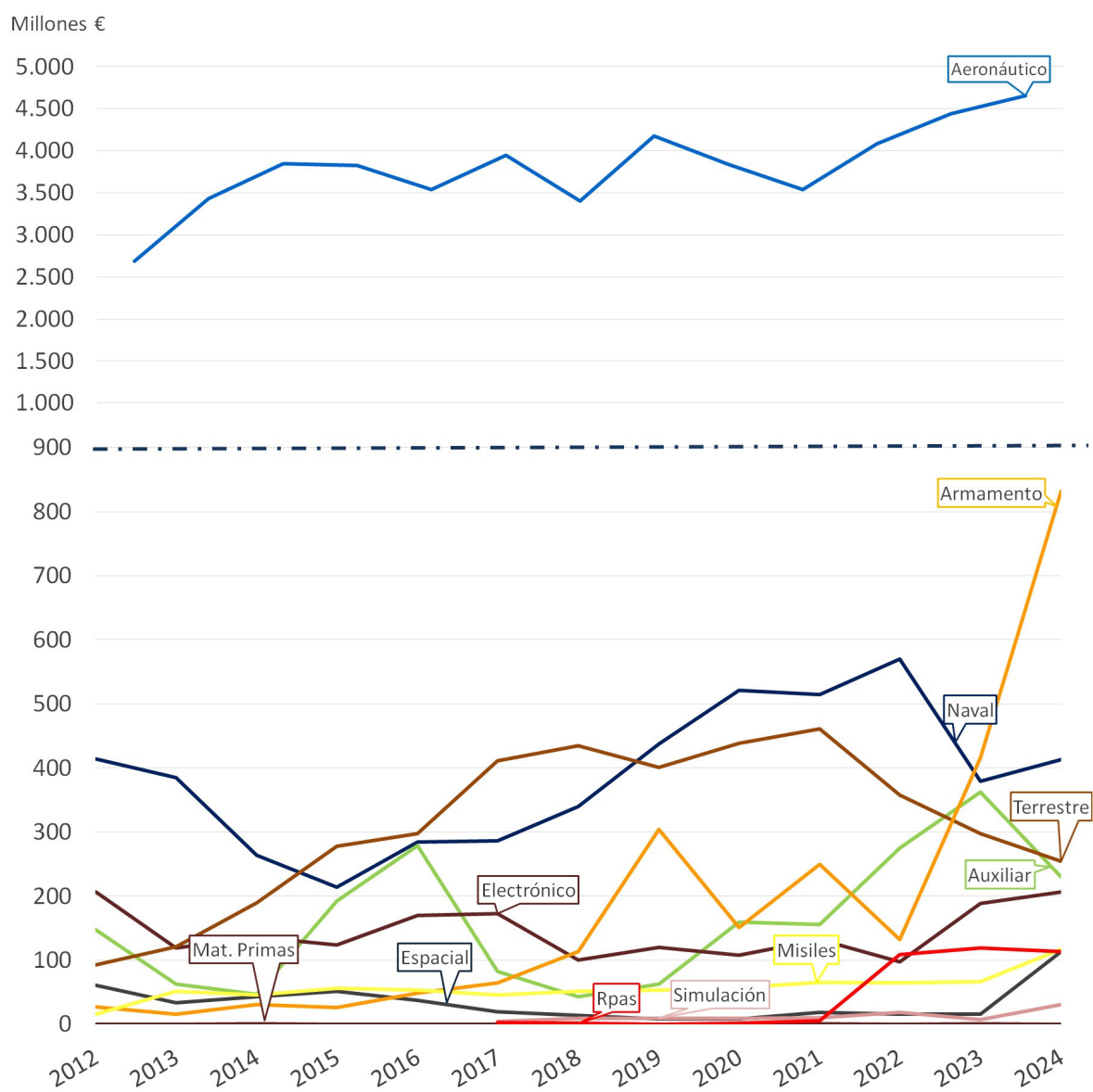


Figura 59. Exportaciones de defensa por subsector (2012-2024)

SUBSECTOR AERONÁUTICO

1. Situación del mercado

La evolución de las ventas de defensa de la industria asociada al subsector aeronáutico está especialmente ligada a las exportaciones, y muestra que la tendencia creciente continúa cada año –especialmente desde el año 2022– con un crecimiento progresivo, relevante y con récord de ventas de defensa en el año 2024.

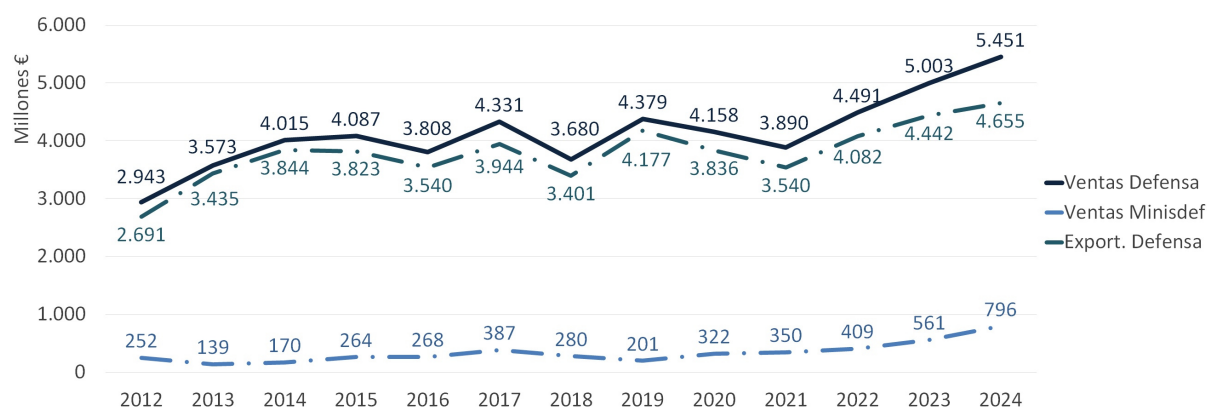


Figura 60. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)

Se contabilizan 80 empresas participando en la venta de productos y servicios al Ministerio de Defensa o al mercado internacional de defensa. La cobertura empresarial de las ventas en defensa se distribuye de la siguiente manera:

- AD&S (Airbus Defence and Space) (55,0 %)
- Airbus Military (25,0 %)
- Indra Sistemas (5,0 %)
- ITP Aero (4,8 %)
- Airbus Helicopters España (3,5 %)
- Otras 75 empresas (6,7 %)

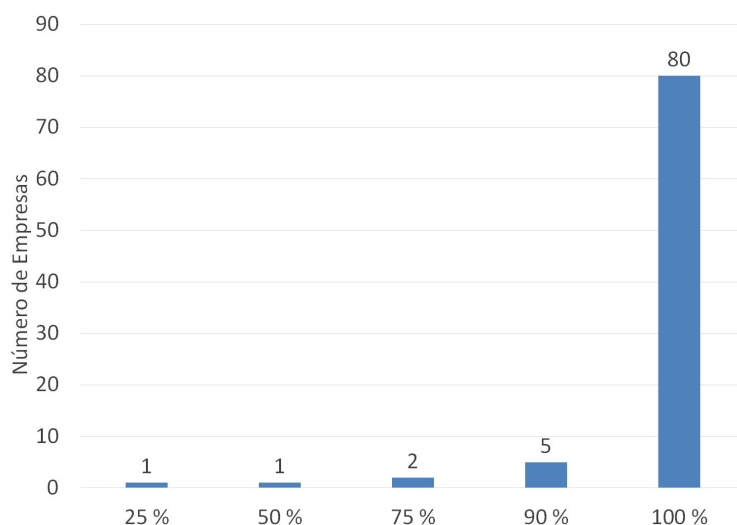


Figura 61. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector

2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras

El reparto de las ventas totales de la industria de defensa relacionada con el subsector aeronáutico se reparte entre 2182 millones de euros del mercado civil y 5451 millones de euros dirigidos al mercado de defensa. Esta distribución evidencia el fuerte peso del componente militar dentro de la actividad industrial de la Base Industrial y Tecnológica de la Defensa (BITD) en este subsector.

La participación de subsector aeronáutico en el mercado de defensa en 2024 ha aumentado un 9,0 % con respecto al 2023. Las ventas de defensa han supuesto el 54,5 % del total de las ventas de defensa generadas por el conjunto de subsectores, es decir, de todo el sector defensa.

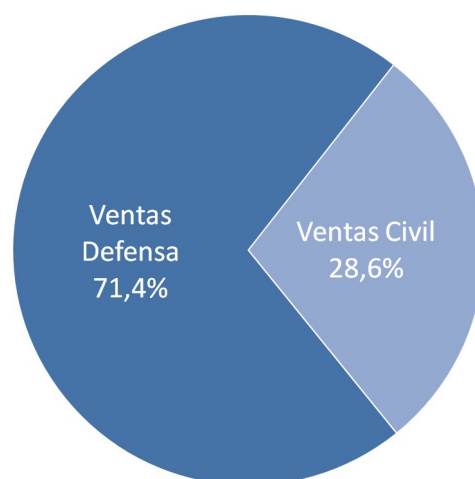


Figura 62. Ventas del subsector

Dentro del mercado de defensa, una parte relevante de la actividad se canaliza hacia las adquisiciones del Ministerio de Defensa. En el año 2024, las ventas directas de la industria al Ministerio de Defensa han supuesto 796 millones de euros, 235 millones de euros más que en el 2023. Estas ventas han supuesto el 26,3 % del total de adquisiciones realizadas por el Ministerio a todos los subsectores industriales del sector defensa.

Otra parte relevante del mercado de defensa viene de la mano de las exportaciones. En el año 2024, las exportaciones aeronáuticas de defensa han supuesto 4655 millones de euros, 213 millones de euros más que en 2023. De las exportaciones de defensa conjuntas de todos los subsectores, el 66,8 % del total de estas corresponden al subsector aeronáutico.

Las exportaciones de defensa del subsector aeronáutico se reparten entre exportaciones vinculadas a programas internacionales de defensa y exportaciones directas por valor de 4043 y 612 millones de euros cada una de ellas.

En lo que respecta a las compras de defensa realizadas por parte de la industria nacional de defensa para el subsector aeronáutico, estas han supuesto 3623 millones de euros. El 79,2 % del total de compras para la BITD han sido para productos y servicios destinados a la defensa.

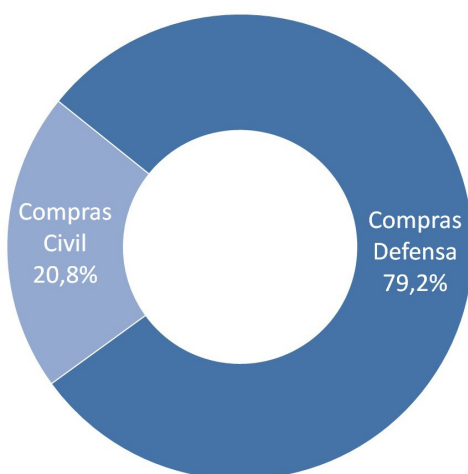


Figura 63. Distribución de las compras totales

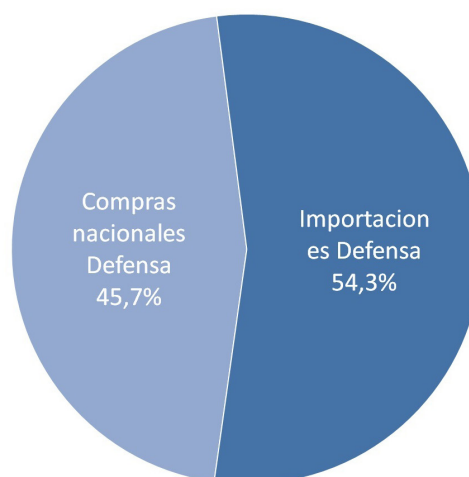


Figura 64. Distribución de compras de defensa

Del total de compras de defensa para el subsector, las compras nacionales de defensa han ascendido a 1657 millones de euros (el 45,7 % del total), mientras que las importaciones de defensa han alcanzado los 1966 millones de euros, lo que equivale al 54,3 % del total. Este reparto revela un grado elevado de dependencia de suministros del exterior.

Por su parte, la cifra del empleo directo necesario para cubrir la actividad industrial de defensa del subsector aeronáutico en el 2024 ha sido de 14 123 empleados de media, el 38,8 % de todo el empleo directo generado por la BITD.

Con los anteriores datos de ventas, compras y empleo de defensa, la productividad de defensa resultante en 2024 para el subsector es de 129 404 euros por empleado.

3. Programas

Las ventas del subsector asociadas a PEA han supuesto 5952 millones de euros de ventas, lo cual representa el 77,4 % del total destinado a programas durante el año 2024.

Entre los principales programas aeronáuticos asociados a las ventas de defensa destaca el avión de transporte A400M, que concentra el 53,7 % de las ventas asignadas a PEA aeronáuticos. Le sigue el Sistema Automático de Mantenimiento Estándar (SAME) con un 19,7 %, y a continuación encontramos los programas del avión de transporte C295 y el caza Eurofighter EF2000, con un 8,3 % y 8,1 % respectivamente. El resto de los programas se reparte el otro 10,2 %.

4. Capacidades industriales

Las ventas de defensa se han concentrado principalmente en las Plataformas aeronáuticas completas, siendo también relevantes los Sistemas Principales.

SISTEMA	VENTAS DE DEFENSA (MILES DE €)	PORCENTAJE (%)
Plataforma base	3 499 657	64,2 %
Sistemas Principales	1 265 031	23,2 %
Hélices/Propulsores	243 844	4,5 %
Sistemas de Misión	166 681	3,1 %
Planta Propulsora	122 896	2,3 %
Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico	77 691	1,4 %
Estructura	75 257	1,4 %
Sistema de Aeronave Completo (COTS)	7	0,0 %

SUBSECTOR NAVAL

1. Situación del mercado

La evolución de las ventas del subsector naval desde 2012 muestra que, tras los malos años posteriores a la crisis financiera del 2008-2014, la recuperación de la industria naval militar se ha estabilizado, mostrando un crecimiento progresivo y relevante.

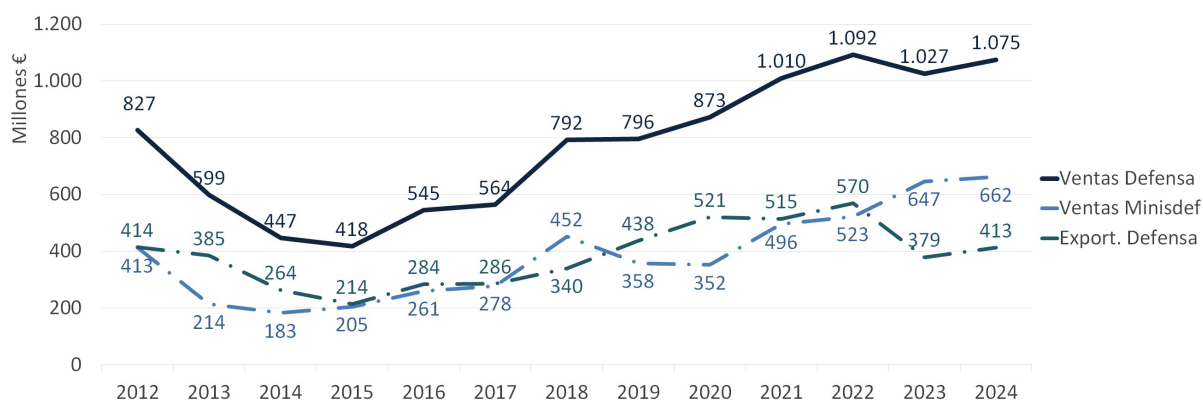


Figura 65. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)

Se contabilizan 98 empresas participando en la venta de productos y servicios al Ministerio de Defensa o al mercado internacional de defensa. La cobertura empresarial de las ventas en defensa se distribuye de la siguiente manera:

- Navantia (75,2 %)
- Gdels-Sbs (2,5 %)
- Tecnobit (2,2 %)
- Indra Sistemas (2,2 %)
- Industrial de Acabados (1,5 %)
- Ghenova Ingeniería (1,4 %)
- Otras 92 empresas (15,1 %)

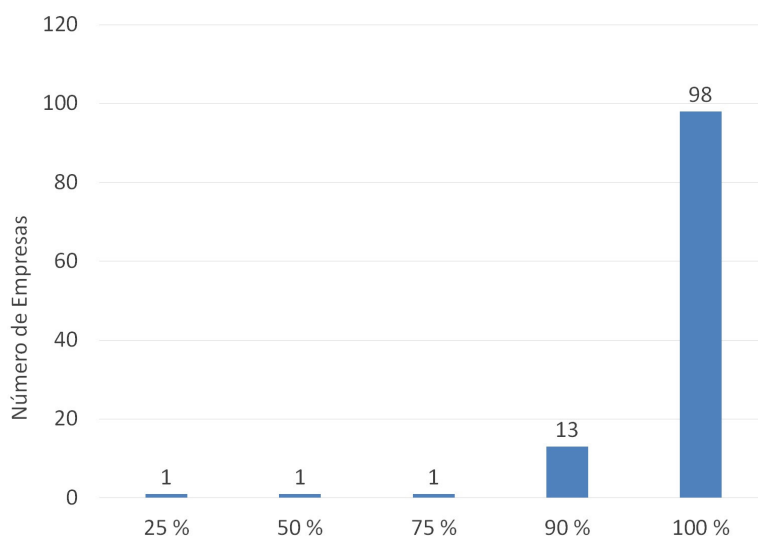


Figura 66. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector

2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras

El reparto de las ventas totales de la industria de defensa relacionadas con el subsector naval en 2024 se divide entre mercado civil y de defensa. El primero concentra el 44,8 % del mercado total, y equivale a 874 millones de euros, mientras que el mercado de defensa supone el 55,2 % y 1075 millones de euros. Esta distribución evidencia el fuerte peso del componente militar dentro de la actividad industrial de la BITD en este subsector.

Los 1075 millones de euros alcanzados a través de la participación industrial en el mercado de defensa del subsector naval han supuesto un incremento del 4,8 % con respecto a las ventas de defensa del subsector en el 2023.

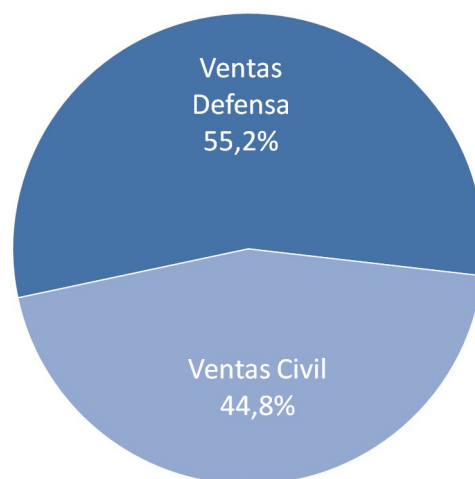


Figura 67. Ventas del subsector

En el año 2024, las ventas directas al Ministerio de Defensa han supuesto 662 millones de euros, 15 millones de euros más que en el 2023. Estas ventas han representado el 21,9 % del total de adquisiciones realizadas al Ministerio por parte de todos los subsectores industriales de defensa.

Las exportaciones de defensa en el año 2024 han supuesto, por su parte, 413 millones de euros, 34 millones de euros más que en 2023, lo cual representa el 5,9 % del total de exportaciones de defensa generadas por el conjunto de subsectores.

Las exportaciones de defensa del subsector naval vinculadas a programas internacionales de defensa apenas han tenido relevancia en 2024 (2 millones de euros), mientras que las exportaciones directas han copado todo el mercado de defensa del subsector (411 millones de euros).

En lo que respecta a las compras de defensa realizadas por la BITD para el subsector naval, estas han alcanzado los 441 millones de euros, representando el 47,6 % del total de compras de nuestra industria de defensa.

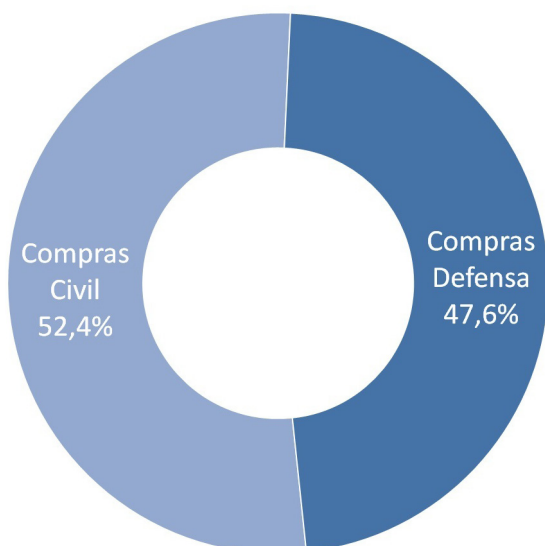


Figura 68. Compras totales del subsector

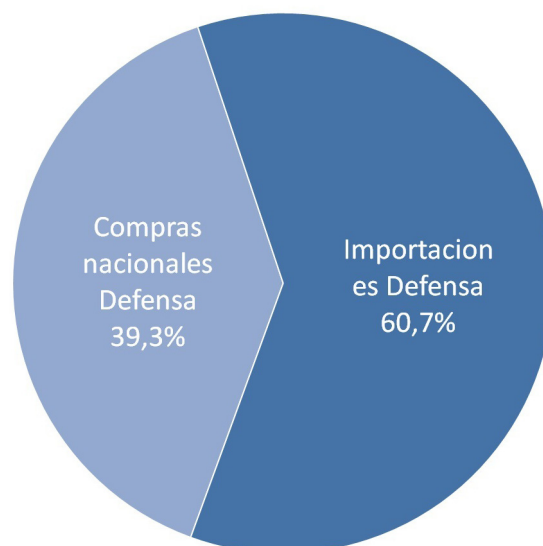


Figura 69. Compras de defensa del subsector

De esos 441 millones de euros, las compras nacionales han ascendido a 173 millones de euros –el 39,3 % del total–, mientras que las importaciones han alcanzado los 268 millones de euros, que equivalen al 60,7 % del total, un reparto que revela un elevado grado de dependencia de suministros del exterior por parte del subsector.

Por su parte, la cifra del empleo directo necesario para cubrir la actividad industrial de defensa del subsector naval ha sido en 2024 de 5656 empleados de media, el 15,5 % de todo el empleo directo generado por la BITD.

Con los anteriores datos de ventas, compras y empleo de defensa del subsector naval, la productividad de defensa resultante para el mismo es de 112 143 euros por empleado.

3. Programas

Las ventas del subsector naval asociadas a PEA han supuesto 616 millones de euros de ventas, representando con ello el 8,0 % del total destinado a programas durante el año 2024.

Entre los principales programas navales destaca la Fragata F110, que concentra el 56,8 % de las ventas asignadas a PEA navales. Le siguen el submarino S80, con un 29,9 %, y los programas Buque de Acción Marítima (BAM) y Buque Hidrográfico Costero (BHC), con un 5,1 % y un 4,6 % cada uno. Otros programas se reparten el 3,5 % restante.

4. Capacidades industriales

Las ventas de defensa se han concentrado básicamente en dos sistemas: Plataforma Base y Armas, revelando una fuerte inversión en capacidades dirigidas a plataformas navales completas y a sistemas navales de combate.

SISTEMA	VENTAS DE DEFENSA (MILES DE €)	PORCENTAJE (%)
Plataforma Base	721 826	67,1 %
Armas	135 868	12,6 %
Mando y exploración	84 869	7,9 %
Planta propulsora	46 106	4,3 %
Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico	29 526	2,7 %
Sistemas auxiliares	17 502	1,6 %
Planta eléctrica	13 817	1,3 %
Habitabilidad y equipamiento general	13 600	1,3 %
Estructura del casco	12 074	1,1 %
Sistema Naval Completo (COTS)	170	0,0 %

SUBSECTOR TERRESTRE

1. Situación del mercado

La evolución de las ventas del subsector terrestre desde 2012 indica que, tras los malos años de la crisis financiera (2008-2014), la recuperación de la industria terrestre militar se ha estabilizado, y muestra un crecimiento relevante y bastante progresivo. Si bien esa recuperación ha procedido principalmente de la salida al mercado internacional de los productos y servicios del subsector terrestre de la BITD, apreciamos que a partir del año 2022 el mercado internacional pierde fuerza, mientras que los pedidos del Ministerio de Defensa se hacen cada vez más relevantes.

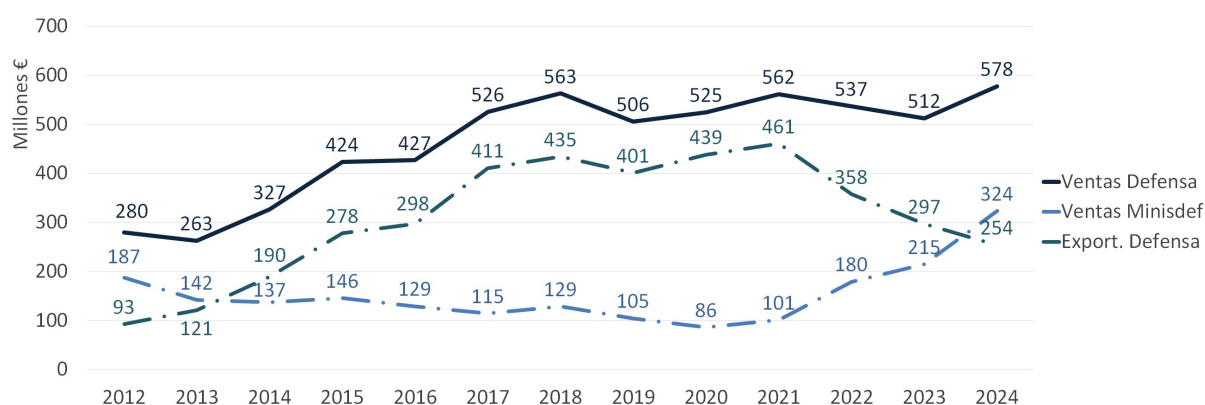


Figura 70. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)

Se contabilizan 81 empresas del subsector terrestre participando en el mercado de defensa. La cobertura empresarial de las ventas en defensa se distribuye de la siguiente manera:

- GdelsSbs (24,8 %)
- EM&E (Escribano Mechanical & Engineering) (12,8 %)
- Urovesa (URO Vehículos Especiales) (12,8 %)
- Indra Sistemas (7,4 %)
- Sapa Operaciones (6,8 %)
- Iveco España (5,2 %)
- Otras 75 empresas (30,1 %)

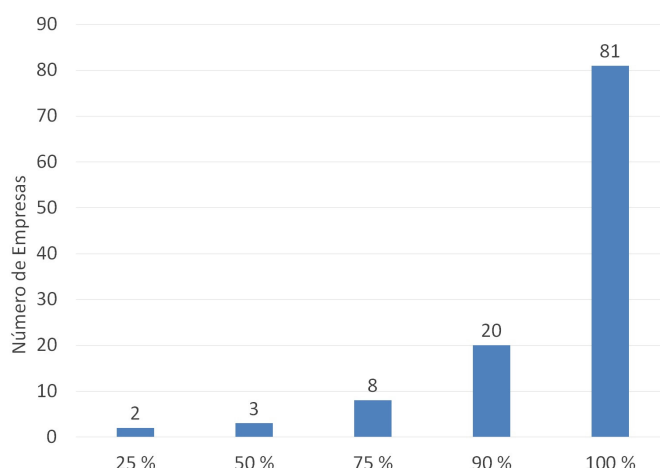


Figura 71. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector

2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras

El reparto de las ventas totales de la industria de defensa relacionada con el subsector terrestre se divide entre mercado civil y de defensa. El primero concentra el 86,2 % del mercado total, con unas ventas de 3601 millones de euros, mientras que el segundo supone el 13,8 % y 578 millones de euros. Esta distribución evidencia que, pese al incremento de la facturación del mercado de la defensa, el componente civil es de mucha mayor envergadura.

Los 578 millones de euros de participación del subsector terrestre en el mercado de defensa en 2024 han supuesto un incremento del 12,8 % con respecto a las ventas de defensa del subsector en el 2023. A su vez, estas ventas han supuesto el 5,8 % del total de ventas de defensa generadas por todo el sector defensa.

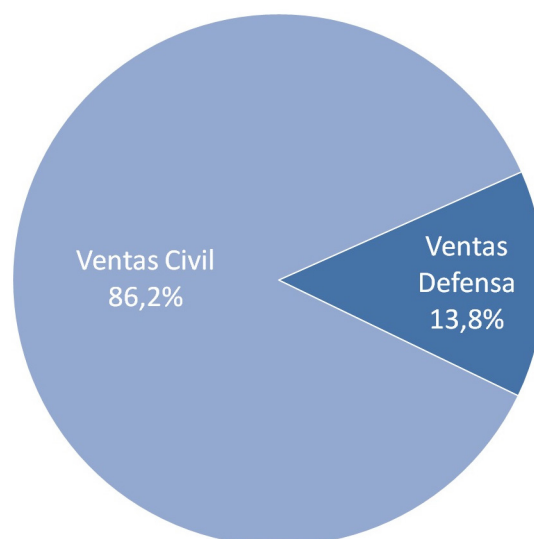


Figura 72. Ventas del subsector

En el año 2024 las ventas directas al Ministerio de Defensa del subsector terrestre han alcanzado los 324 millones de euros, 109 millones de euros más que en el 2023. Estas ventas han supuesto el 10,7 % del total de adquisiciones realizadas a todos los subsectores industriales de defensa.

Otra parte relevante del mercado de defensa procede de las exportaciones de defensa, que en el año 2024 han alcanzado los 254 millones de euros, 43 millones de euros menos que en 2023. Estas exportaciones han supuesto, a su vez, el 3,6 % del total de exportaciones de defensa generadas por el conjunto de subsectores.

Las exportaciones del subsector terrestre se reparten entre exportaciones vinculadas a programas internacionales de defensa (87 millones de euros) y exportaciones directas (167 millones de euros).

Las compras de defensa de la BITD para el subsector terrestre han supuesto 363 millones de euros, el 17,1 % del total de las compras de nuestra industria de defensa.

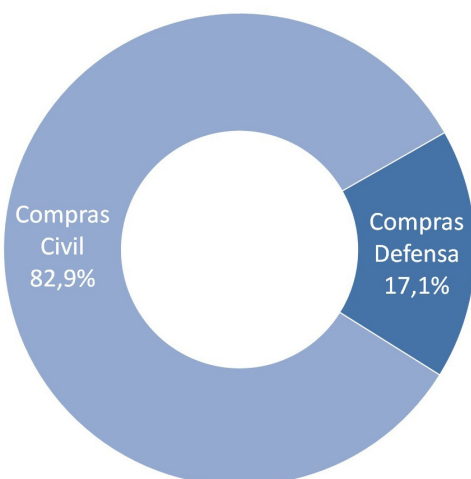


Figura 73. Distribución de las compras totales



Figura 74. Distribución de compras de defensa

De esos 363 millones de euros, las compras nacionales de defensa han ascendido a 155 millones de euros (el 42,6 % del total), mientras que las importaciones han alcanzado los 208 millones de euros, que equivalen al 57,4 % del total. Este reparto revela un grado elevado de dependencia en los suministros extranjeros.

La cifra del empleo directo del subsector terrestre en 2024 ha sido de 3488 empleados de media, el 9,6 % de todo el empleo directo generado por la BITD.

Con los datos de ventas, compras y empleo de defensa, la productividad de defensa resultante para el subsector terrestre es de 61 449 euros por empleado.

3. Programas

Las ventas de defensa del subsector terrestre asociadas a PEA han supuesto 501 millones de euros, que representan el 6,5 % del total destinado a programas en el 2024.

Entre los principales programas asociados al subsector destaca el vehículo de combate sobre ruedas (VCR) 8x8, que concentra el 45,0 % de las ventas asignadas a PEA terrestres. Le sigue el Vehículo VAMTAC, con un 17,5 %, y a continuación los blindados SCOUT SV y el Carro de combate Leopard 2e, con un 15,5 % y un 12,2 % cada uno. Otros programas se reparten el 9,7 % restante.

4. Capacidades industriales

Las ventas de defensa del subsector terrestre se han repartido entre diferentes sistemas, destacando el de Plataforma Base, y cobrando relevancia los sistemas de Armas, el Bastidor/Barcaza y el sistema de Torre.

SISTEMA	VENTAS DE DEFENSA (MILES DE €)	PORCENTAJE (%)
Plataforma Base	171 820	29,7 %
Sistema de Armas	75 548	13,1 %
Bastidor/Barcaza	74 583	12,9 %
Torre	55 700	9,6 %
Equipamiento especial	41 287	7,1 %
Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico	33 720	5,8 %
Electrónica	31 691	5,5 %
Blindaje	27 283	4,7 %
Sistema eléctrico	23 906	4,1 %
Sistema de potencia	13 986	2,4 %
Suspensión y tren de rodaje	9657	1,7 %
Habitabilidad y acondicionamiento	5815	1,0 %
Sistema de Control de Vehículo	5794	1,0 %
Sistema de dirección	3682	0,6 %
Sistema vehículo terrestre completo (COTS)	1743	0,3 %
Sistema de frenado	1534	0,3 %

SUBSECTOR ESPACIAL

1. Situación del mercado

La evolución de las ventas del subsector espacial relacionada con la defensa es bastante variable. Tras un descenso paulatino a partir de 2013, se produce un ascenso importante de las ventas en el año 2019, volviendo a presentar una tendencia decreciente a partir del siguiente año que llega a sus mínimos en 2023; tendencia que se rompe con un incremento muy pronunciado en 2024, cuando llega a un máximo histórico de ventas.

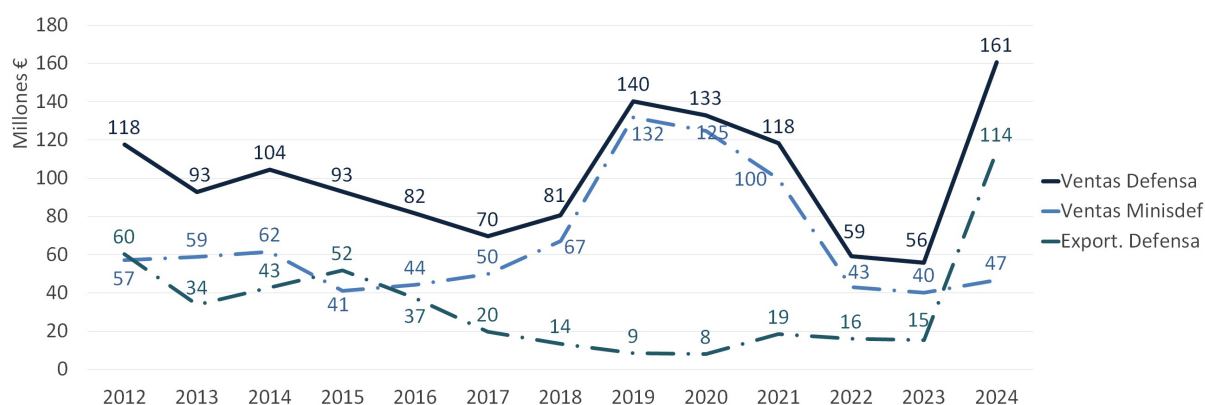


Figura 75 . Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)

Se contabilizan 20 empresas participando en la venta de productos y servicios al Ministerio de Defensa o al mercado internacional de defensa. La cobertura empresarial de las ventas en defensa se distribuye de la siguiente manera:

- GMV Aerospace and Defence (57,4 %)
- Hisdesat Servicios Estratégicos (25,0 %)
- Thales Alenia Space España (5,5 %)
- Sener Aeroespacial (3,3 %)
- Indra Sistemas (2,6 %)
- Gutmar (1,4 %)
- TecnoBit (0,7 %)
- Resto empresas (4,1 %)

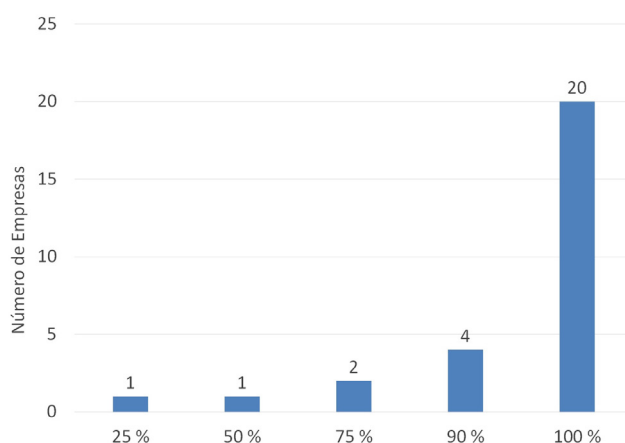


Figura 76. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector

2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras

El reparto de las ventas totales de la industria de defensa relacionada con el subsector espacial se divide entre el mercado civil, que con 333 millones de euros concentra el 67,5 % del mercado total, y el mercado de defensa con ingresos de 161 millones de euros, que suponen el 32,5 % del mercado espacial. Se trata de una distribución que evidencia un importante peso del componente militar dentro de la actividad industrial de la BITD en este subsector.

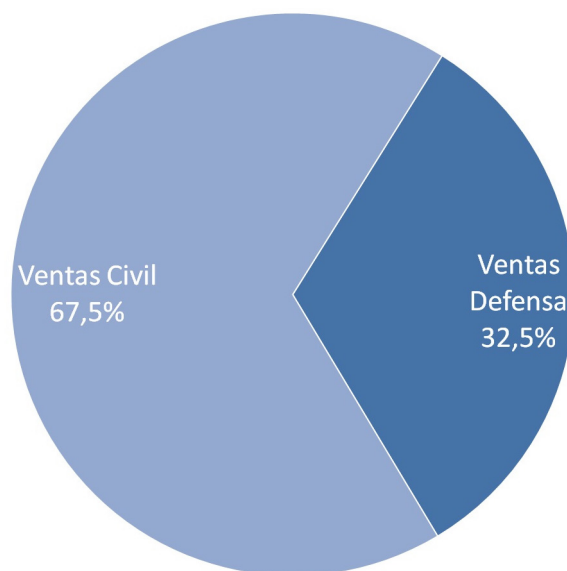


Figura 77. Ventas del subsector

La participación del subsector espacial en el mercado de defensa en 2024 ha alcanzado 161 millones de euros, lo que supone un incremento cuantitativo de 105 millones de euros con respecto a las ventas de defensa del subsector en el 2023, y un aumento del 188,0 %.

Estas ventas representan, por su parte, el 1,6 % de total las ventas de defensa generadas por el conjunto de subsectores.

En el año 2024 las ventas directas al Ministerio de Defensa han sido de 47 millones de euros, 6 millones de euros más que en el 2023. Estas ventas del subsector espacial han supuesto el 1,5 % del total de adquisiciones realizadas por parte de todo el sector defensa.

Las exportaciones de defensa en el año 2024 han alcanzado los 114 millones de euros, 98 millones de euros más que en 2023. Esta cifra representa el 1,6 % del total de exportaciones de defensa generadas por todos los subsectores industriales.

Las exportaciones del subsector espacial se han repartido entre exportaciones vinculadas a programas internacionales de defensa (4 millones de euros) y, sobre todo, exportaciones directas (110 millones de euros).

En lo que respecta a las compras de defensa realizadas por la BITD para el subsector espacial, estas han supuesto 22 millones de euros, que representan el 21,3 % del total de compras de nuestra industria de defensa orientadas productos y servicios de defensa espaciales.

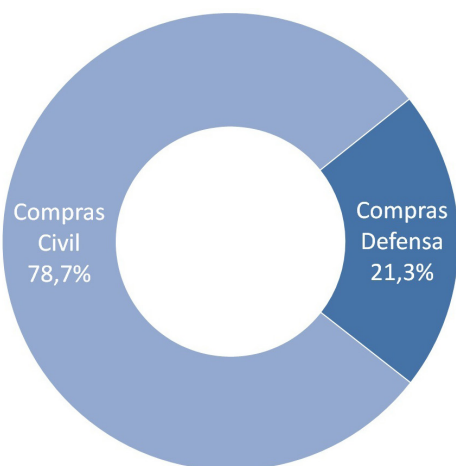


Figura 78. Distribución de las compras totales

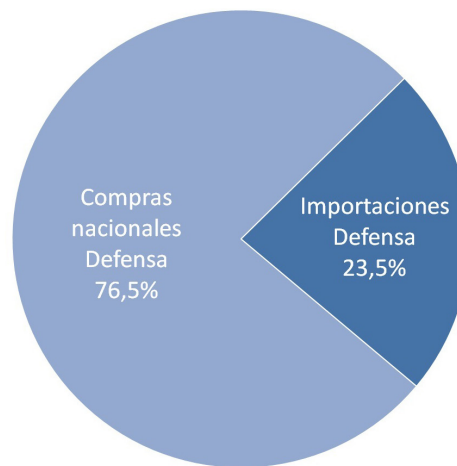


Figura 79. Distribución de compras de defensa

De esos 22 millones de euros, las compras nacionales de defensa han ascendido a 17 millones de euros, mientras que las importaciones han alcanzado los 5 millones de euros, revelando un moderado grado de dependencia de suministros del exterior por parte de la BITD.

La cifra del empleo directo de defensa del subsector espacial en 2024 ha sido de 504 empleados de media, el 1,4 % de todo el empleo directo generado por la BITD.

Con los datos anteriores de ventas, compras y empleo de defensa, la productividad de defensa resultante para el subsector espacial es de 275 279 euros por empleado.

3. Programas

Las ventas del subsector espacial asociadas a PEA han supuesto 59 millones de euros, que representan el 0,8 % del total destinado a programas en el año 2024.

Entre los principales programas espaciales destacan el satélite SPAINSAT y XTAREUR, que concentra el 51,3 % de las ventas asignadas a PEA espaciales, y los satélites PAZ y/o INGENIO, con un 37,9 %, reflejando que la inversión en programas se dirige fundamentalmente a capacidades de sistemas relacionados con los satélites. Les siguen los programas NGWS FCAS y helicóptero Superpuma SAR/CSAR, con un 5,1 % y un 2,4 % cada uno. El resto de los programas se reparte el 3,3 % faltante.

4. Capacidades industriales

Las ventas de defensa se han concentrado básicamente en dos sistemas: Segmento Terreno y Segmento Espacio, cobrando también una significativa relevancia las Plataformas Base espaciales.

SISTEMA	VENTAS DE DEFENSA (MILES DE €)	PORCENTAJE (%)
Segmento Terreno	79 133	49,3 %
Segmento Espacio	49 472	30,8 %
Plataforma Base	26 577	16,5 %
Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico	5478	3,4 %
Sistema Espacial Completo (COTS)	7	0,0 %

SUBSECTOR ARMAMENTO

1. Situación del mercado

La evolución de las ventas al mercado de defensa dirigidas al subsector armamento desde 2012 muestra que la repercusión del subsector ha sido generalmente discreta, salvo en los últimos dos años, en los que se ha producido un formidable repunte, procedente fundamentalmente de las exportaciones de defensa, si bien las ventas al Ministerio de Defensa también se muestran significativas.

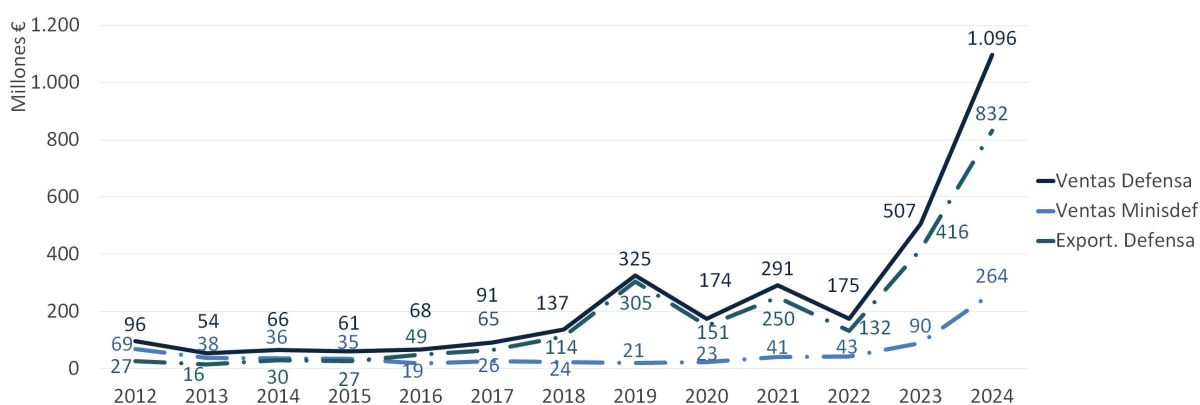


Figura 80. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)

Se contabilizan 44 empresas de la BITD participando en el mercado de defensa, distribuyéndose la cobertura empresarial de las ventas en defensa de la siguiente manera:

- Rheinmetall Expal Munitions (51,5 %)
- FMG (Fábrica de Municiones de Granada) (13,7 %)
- Nammo Palencia (8,2 %)
- EM&E (Escribano Mechanical & Engineering) (7,8 %)
- Instalaza (6,1 %)
- NTGS (New Technologies Global Systems) (3,4 %)
- Otras 38 empresas (9,3 %)

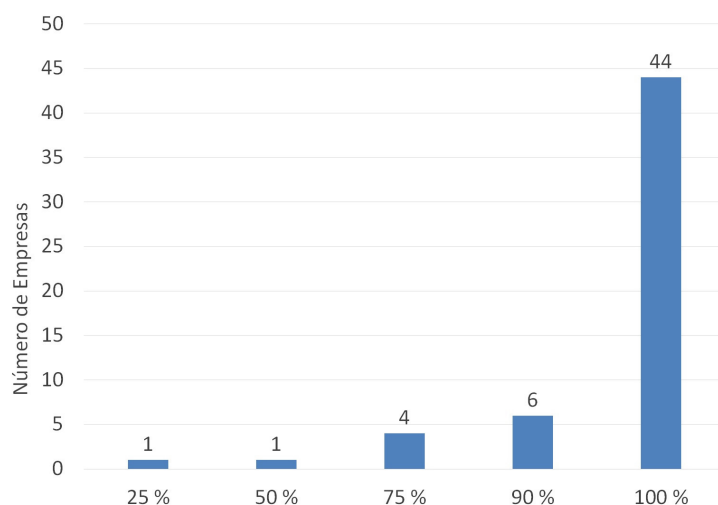


Figura 81. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector

2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras

En 2024, el reparto de las ventas totales de la industria de defensa relacionada con el subsector armamento se engloba en la defensa. El valor total del mercado de la defensa equivale a 1096 millones de euros, frente a los 24 millones de euros del mercado civil.

Las ventas de defensa del subsector armamento han tenido un incremento del 116,3 % con respecto a las ventas de defensa del subsector en el 2023. Estas ventas han supuesto, a su vez, el 11,0 % del total de las ventas de defensa generadas por el conjunto de subsectores.

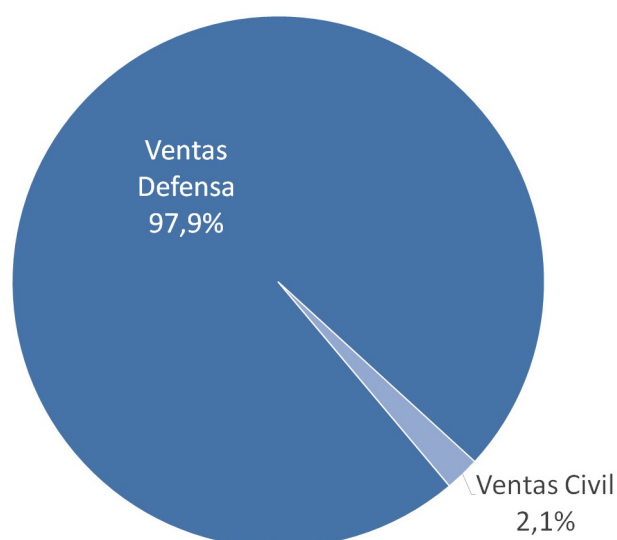


Figura 82. Ventas del subsector

En el año 2024 las ventas directas al Ministerio de Defensa han supuesto 264 millones de euros, 174 millones de euros más que en el 2023. Esa cifra ha supuesto el 8,7 % del total de adquisiciones realizadas por todos los subsectores industriales de defensa.

Las exportaciones de defensa, por su parte, han alcanzado los 832 millones de euros, un incremento de 416 millones de euros con respecto al ejercicio anterior. Estas exportaciones del subsector armamento han supuesto el 11,9 % del total de exportaciones de defensa generadas por el sector defensa.

Las exportaciones de defensa se han repartido entre exportaciones vinculadas a programas internacionales de defensa (1 millón de euros), si bien prácticamente todas (831 millones de euros) se han canalizado a través de unas exportaciones directas vinculadas a contrata-

ciones extraordinarias muy asociadas a los conflictos de relevancia internacional en los últimos años.

En lo que respecta a las compras de defensa realizadas por la BITD para el subsector armamento, estas han supuesto 348 millones de euros. El 95,0 % del total de compras de nuestra industria de defensa se ha destinado a productos y servicios relacionados con defensa.

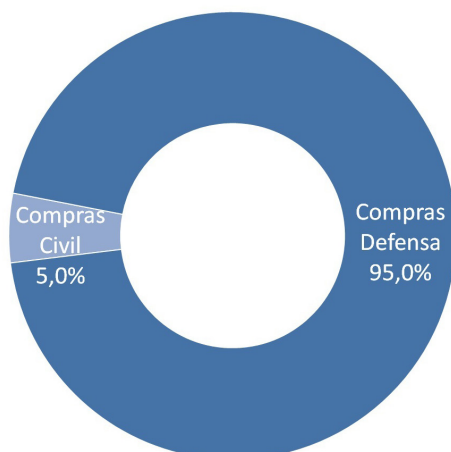


Figura 83. Distribución de las compras totales



Figura 84. Distribución de compras de defensa

De esos 348 millones de euros, las compras nacionales de defensa han ascendido a 109 millones de euros (el 31,2 % del total), mientras que las importaciones han alcanzado los 239 millones de euros, representando el 68,8 % de todas las compras de defensa. Este reparto revela un grado elevado de dependencia de suministros del exterior.

Por su parte, la cifra del empleo directo del subsector armamento en 2024 ha sido de 2991 empleados de media, el 8,2 % de todo el empleo directo generado por la BITD.

Con los datos de ventas, compras y empleo de defensa, la productividad de defensa resultante para el subsector armamento es de 250 083 euros por empleado, uno de los más altos del sector defensa.

3. Programas

Las ventas del subsector armamento asociadas a PEA apenas han supuesto 36 millones de euros, que representan el 0,5 % del total destinado a programas en el año 2024.

Los principales programas son el obús 155/52 (SIAC), que concentra el 47,4 % de las ventas asignadas a PEA de armamento, al que siguen el vehículo de combate sobre ruedas (VCR) 8x8 con un 23,9 %, y el programa Fragata F110 con un 13,6 %. El resto de los programas se reparte el otro 15,1 %.

4. Capacidades industriales

Las ventas de defensa se han concentrado fundamentalmente en los sistemas de munición y aunque mucho menos en los sistemas de armas.

SISTEMA	VENTAS DE DEFENSA (MILES DE €)	PORCENTAJE (%)
Munición	957 960	87,4 %
Sistema Lanzador/Arma	84 236	7,7 %
Sistema General/Soporte	36 955	3,4 %
Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico	9033	0,8 %
Plataforma Base	4089	0,4 %
Sistema de armas completo (COTS)	4012	0,4 %

SUBSECTOR MISILES

1. Situación del mercado

La evolución de las ventas del subsector misiles desde 2012 muestra que la repercusión del subsector ha sido discreta, si bien se ha producido un importante repunte en el año 2024, procedente tanto de las ventas al Ministerio de Defensa como de las exportaciones de defensa.

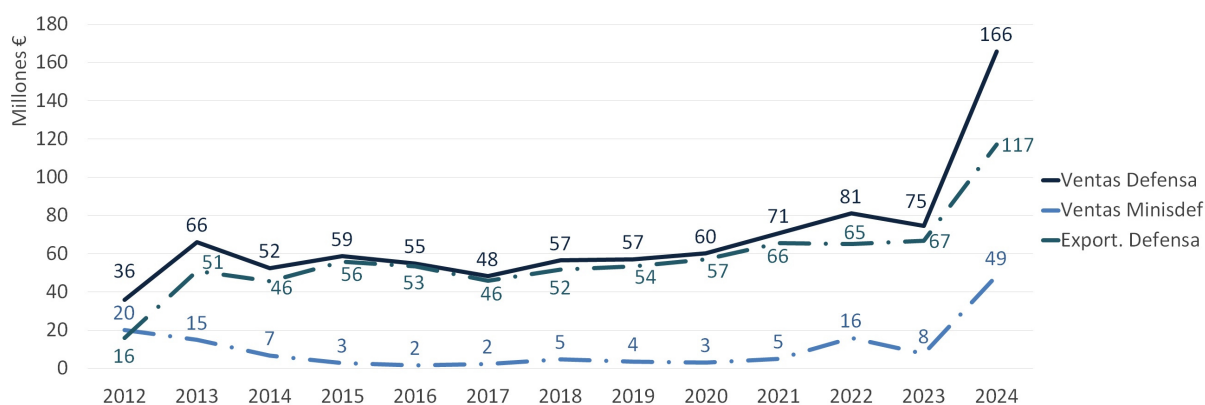


Figura 85 . Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)

Se contabilizan 19 empresas participando en la venta de productos y servicios al Ministerio de Defensa o al mercado internacional de defensa. La cobertura empresarial de las ventas en defensa se distribuye de la siguiente manera:

- Sener Aeroespacial (37,0 %)
- Indra Sistemas (19,1 %)
- EM&E (Escribano Mechanical & Engineering) (13,7 %)
- Pap Tecnos (11,9 %)
- Mbda España (5,2 %)
- Mades (Malaga Aerospace, Defense and Electronics Systems) (3,4%)
- Otras 13 empresas (9,7 %)

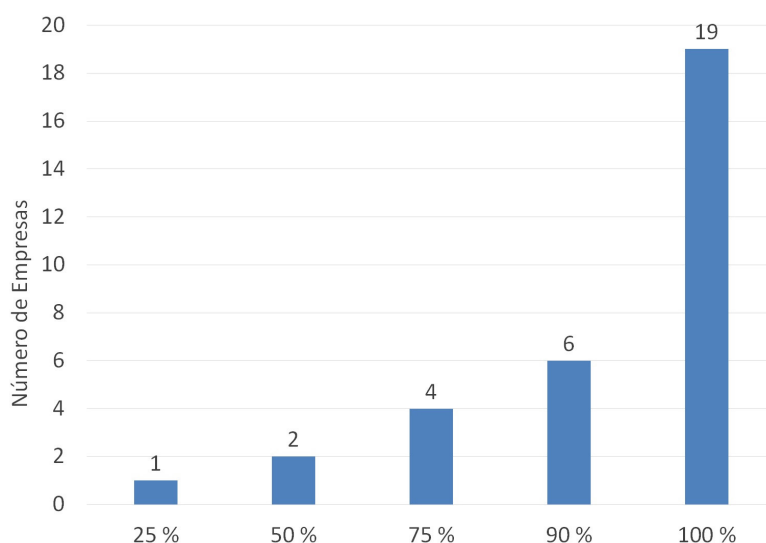


Figura 86. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector

2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras

Las ventas de la industria de defensa relacionadas con el subsector misiles se engloban en su totalidad en la defensa. El valor total del mercado de defensa en 2024 es de 166 millones de euros, con un incremento del 122,2 % respecto a las ventas de defensa del subsector en el 2023. Estas ventas suponen el 1,7 % del total de ventas de defensa generadas por el conjunto de subsectores del sector defensa.

Las ventas del subsector misiles procedentes de adquisiciones del Ministerio de Defensa en el año 2024 han supuesto 49 millones de euros, 41 millones de euros más que en el 2023. Estas ventas han significado el 1,6 % del total de adquisiciones realizadas por el Ministerio de Defensa a todos los subsectores industriales de defensa.

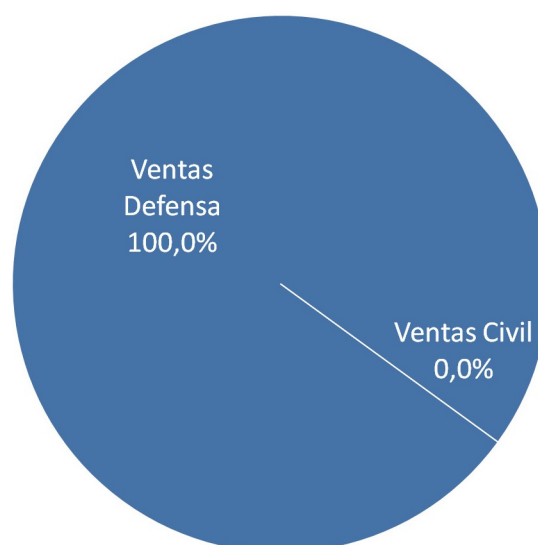


Figura 87. Ventas del subsector

Las exportaciones de defensa han supuesto, por su parte, 117 millones de euros, 50 millones de euros más que en 2023, y han supuesto el 1,7 % del total de exportaciones de defensa generadas por el sector defensa.

Las exportaciones de defensa del subsector misiles se reparten entre exportaciones asociadas a programas internacionales de defensa (86 millones de euros) y exportaciones directas (31 millones de euros).

Las compras de defensa realizadas por la BITD para el subsector misiles han supuesto 39 millones de euros. El 97,7 % del total de compras de nuestra industria de defensa destinadas al subsector misiles se ha destinado a productos y servicios relacionados con defensa.

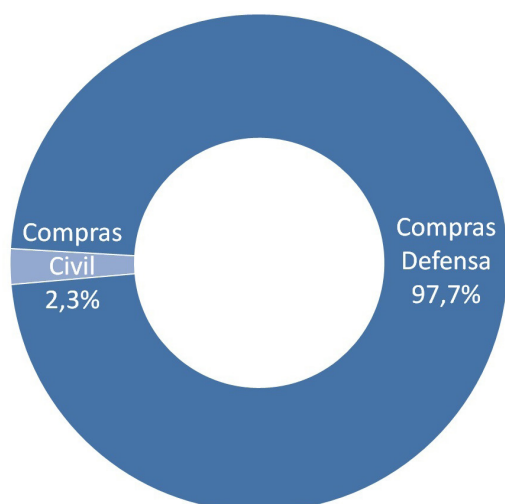


Figura 88. Distribución de las compras totales



Figura 89. Distribución de compras de defensa

De esos 39 millones de euros, las compras nacionales de defensa han supuesto 13 millones de euros (el 32,5 % del total), mientras que las importaciones han alcanzado los 26 millones de euros, el 67,5 % del total. Este reparto revela un grado elevado de dependencia de suministros procedentes del exterior.

Por su parte, la cifra del empleo directo de defensa del subsector misiles en 2024 ha sido es de 559 empleados de media, el 1,5 % de todo el empleo directo generado por la BITD.

Con los anteriores datos de ventas, compras y empleo de defensa, la productividad de defensa resultante para el subsector misiles es de 227 193 euros por empleado, una de las más altas de la industria nacional de defensa.

3. Programas

Las ventas del subsector misiles asociadas a PEA han supuesto 114 millones de euros, representando con ello el 1,5 % del total destinado a programas en el año 2024.

Entre los principales programas de misiles destaca el del misil Aire/Aire IrisT, que concentra el 51,6 % de las ventas asignadas a PEA de misiles. Le sigue el misil Meteor, con el 25,1 %, y a continuación encontramos el programa del misil contracarro SPIKE, con el 17,2 %. Otros programas se reparten el 5,5 % restante.

4. Capacidades industriales

Las ventas de defensa se han concentrado fundamentalmente en el propio sistema Misil, con una relevancia significativa de los sistemas auxiliares.

SISTEMA	VENTAS DE DEFENSA (MILES DE €)	PORCENTAJE (%)
Misil	118 196	71,3 %
Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico	30 545	18,4 %
Sistema de misiles completo (COTS)	9521	5,7 %
Sistema de Lanzamiento	4635	2,8 %
Contenedor	2891	1,7 %
Plataforma Base	3	0,0 %

SUBSECTOR ELECTRÓNICO⁷

1. Situación del mercado

La evolución de las ventas del subsector electrónico desde 2012 muestra que, tras unos años sin apenas crecimiento, y con un descenso de la actividad que llega a su mínimo en 2018, la recuperación de la industria electrónica militar se ha estabilizado, mostrando un crecimiento progresivo y relevante desde entonces.

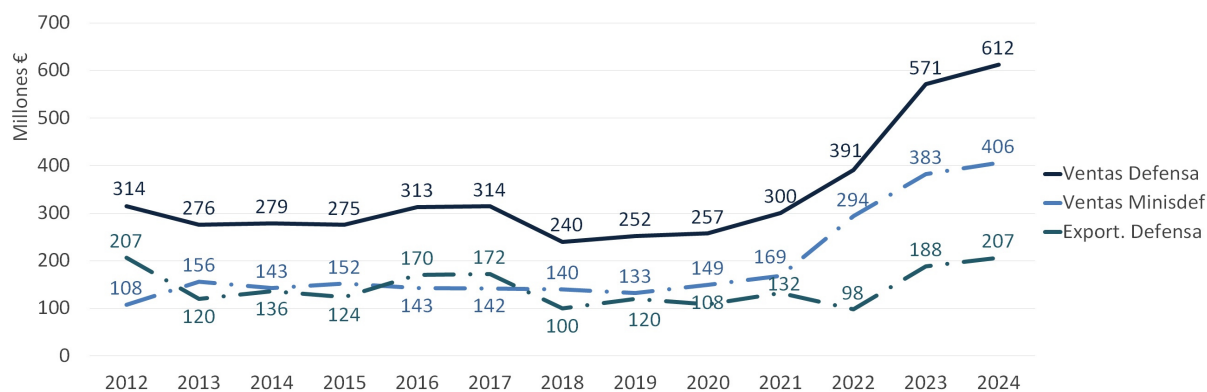


Figura 90. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)

Se contabilizan 130 empresas participando en la venta de productos y servicios al Ministerio de Defensa o al mercado internacional de defensa. La cobertura empresarial de las ventas en defensa se distribuye de la siguiente manera:

- Indra Sistemas (23,8 %)
- Telefónica Soluciones de Informática y comunicaciones de España (14,5 %)
- Telefónica de España (9,7 %)
- EM&E (Escribano Mechanical & Engineering) (8,5 %)
- Sener Aeroespacial (2,9 %)
- Skyvalue SL (2,3 %)
- GMV Aerospace and Defence (2,1 %)
- TRC Informática (2,0 %)
- Resto de empresas (34,2 %)

⁷ La electrónica se incorpora a diferentes sistemas y subsistemas de plataformas integradas, lo cual hace del sector electrónico un sector transversal. En la taxonomía del RID, las empresas pueden indicar que realizan actividades dentro de la electrónica a nivel de plataforma dentro del subsector correspondiente a dicha plataforma, y/o a nivel de subsector electrónico. En el primer caso su actividad queda englobada y reflejada dentro del subsector de la plataforma, mientras que en el segundo caso, lo hace dentro del subsector electrónico propiamente dicho.

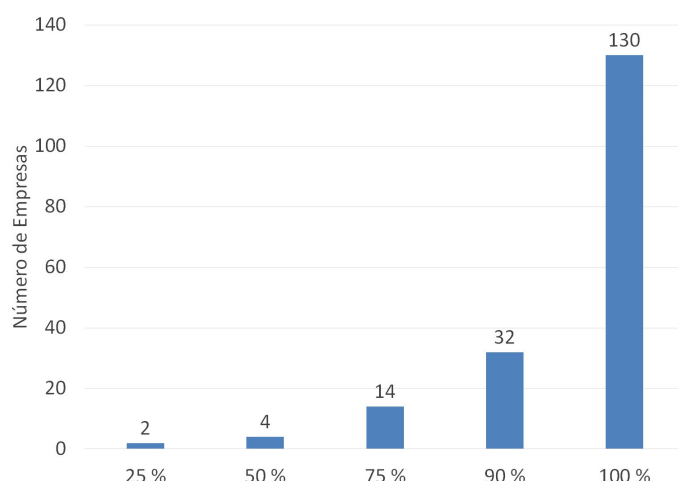


Figura 91. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector

2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras

Las ventas totales de la industria de defensa relacionadas con el subsector electrónico se dividen entre los mercados civil y de defensa. El primero concentra el 93,5 % del mercado total, y equivale a 8796 millones de euros, mientras que el mercado de defensa supone el 6,5 % y 612 millones de euros. Esta distribución evidencia el fuerte peso del componente civil dentro de la actividad industrial de la BITD en este subsector.

La referida participación del subsector electrónico en el mercado de defensa por importe de 612 millones de euros supone un incremento del 7,2 % respecto a la del año 2023. Estas ventas representan, a su vez, el 6,1 % del total de las ventas de defensa generadas por el conjunto de subsectores de defensa.

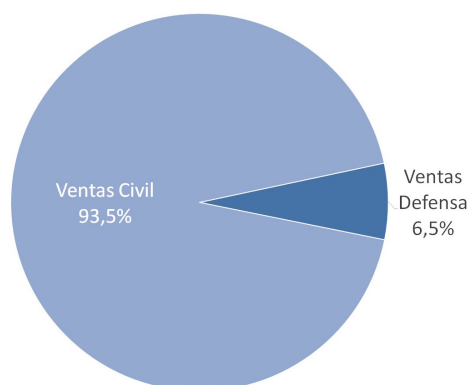


Figura 92. Ventas del subsector

En el año 2024, las ventas directas al Ministerio de Defensa han supuesto 406 millones de euros, 23 millones de euros más que en el 2023, representando el 13,4 % del total de adquisiciones realizadas por el Ministerio a todos los subsectores industriales de defensa.

Las exportaciones de defensa, por su parte, han supuesto 207 millones de euros, 18 millones de euros más que en 2023, el 3,0 % del total de exportaciones de defensa generadas por el conjunto de subsectores de defensa.

Las exportaciones del subsector electrónico se reparten entre exportaciones vinculadas a programas internacionales de defensa (110 millones de euros) y exportaciones directas (97 millones de euros).

En lo que respecta a las compras de defensa realizadas por la BITD para el subsector electrónico, estas han supuesto 330 millones de euros. El 10,9 % de compras electrónicas de nuestra industria de defensa se ha destinado a productos y servicios relacionados con defensa.

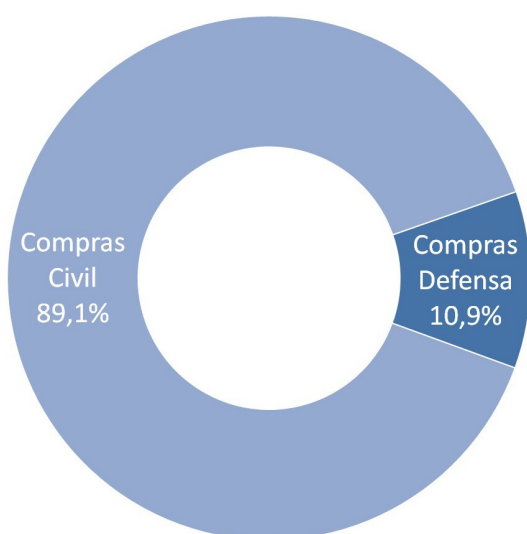


Figura 93. Distribución de las compras totales



Figura 94. Distribución de compras de defensa

De esos 330 millones de euros, las compras nacionales de defensa han ascendido a 225 millones de euros (el 68,1 % del total), mientras que las importaciones de defensa han alcanzado los 106 millones de euros, el 31,9 % del total. Este reparto revela un grado moderado de dependencia de suministros del exterior.

Por su parte, la cifra del empleo directo del subsector electrónico en 2024 ha sido de 4234 empleados de media, el 11,6 % de todo el empleo directo generado por la BITD.

Con los datos de ventas, compras y empleo de defensa, la productividad de defensa resultante para el subsector electrónico es de 66 590 euros por empleado.

3. Programas

Las ventas del subsector electrónico asociadas a PEA han supuesto 253 millones de euros de ventas, representando con ello el 3,3 % del total destinado a programas durante el año 2024.

Entre los principales programas electrónicos destacan el NGWS FCAS, que concentra el 29,5 % de las ventas asignadas a PEA electrónico, el avión Eurofighter EF2000 con un 15,9 %, y los programas del vehículo de combate sobre ruedas (VCR) 8x8, programa Santiago y el del avión de transporte A400M, cada uno con un 11,5 %, un 7,7 % y un 7,1 %. Otros programas se reparten el 28,4 % restante. Esta distribución refleja una fuerte inversión en capacidades dirigidas a sistemas electrónicos tanto de aeronaves, como de vehículos sobre ruedas y ciberdefensa.

4. Capacidades industriales

Las ventas de defensa se han concentrado principalmente en tres sistemas: Comunicaciones, Contramedidas Electrónicas y Software.

SISTEMA	VENTAS DE DEFENSA (MILES DE €)	PORCENTAJE (%)
Comunicaciones	133 616	21,8 %
Contramedidas Electrónicas	116 134	19,0 %
Software	86 584	14,1 %
Infrarrojos	47 614	7,8 %
Hardware Informático	46 499	7,6 %
Software a medida	36 663	6,0 %
Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico	35 421	5,8 %
Radar	32 913	5,4 %
Equipamiento robótica	18 234	3,0 %
Radio	14 263	2,3 %
Hardware a medida	13 306	2,2 %
Sistema CIS completo (COTS)	11 400	1,9 %
Láser	7114	1,2 %
Equipos para la detección de ruido e interferencias en el espectro de frecuencia de radio	5059	0,8 %
Sonares y/o equipos similares	3676	0,6 %
Control de Vuelo y Ayudas a la Navegación	3124	0,5 %
Amplificadores magnéticos y equipos de detección	463	0,1 %
Radiactivos	181	0,0 %

SUBSECTOR AUXILIAR

1. Situación del mercado

La evolución de las ventas al mercado de defensa del subsector auxiliar desde 2012 muestra una tendencia creciente y constante desde el año 2019, con un desarrollo ascendente y progresivo, con máximo histórico de ventas en 2024, gracias a un gran aumento de las adquisiciones del Ministerio de Defensa a la industria auxiliar.

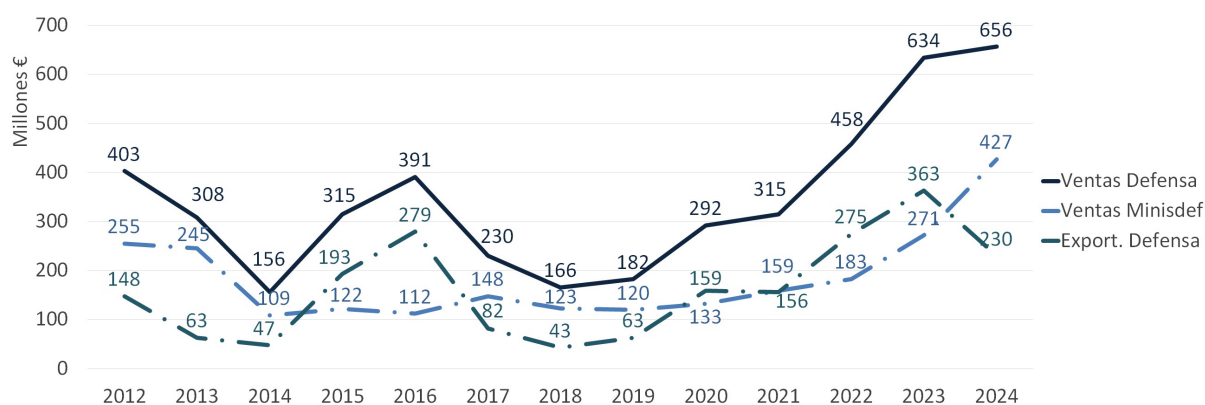


Figura 95. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)

Se contabilizan 206 empresas participando en la venta de productos y servicios al Ministerio de Defensa o al mercado internacional de defensa. La cobertura empresarial de las ventas en defensa correspondiente a este subsector se distribuye de la siguiente manera:

- Moeve (antes Cepsa) (20,2 %)
- Fecsa (Fabrica Española de Confecciones SA) (18,6 %)
- Sli (Servicios Logísticos Integrados) (7,2 %)
- Ucalisa (Unión Castellana de Alimentación SA) (5,3 %)
- Kuehne & Nagel (4,7 %)
- Sureste Seguridad (2,6 %)
- Otras 200 empresas (41,4 %)

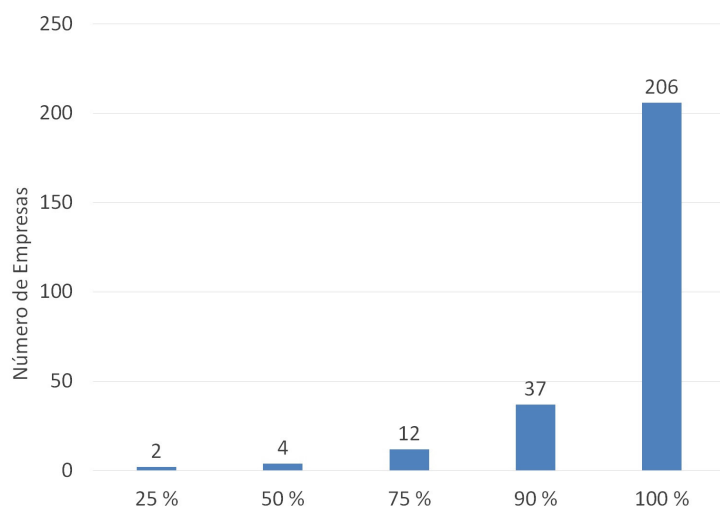


Figura 96. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector

2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras

La mayor parte de las ventas totales del subsector auxiliar se dirige a las ventas civiles nacionales e internacionales: 26 790 millones de euros. El mercado de defensa, por su parte, supone 656 millones de euros. Se trata de un subsector claramente orientado hacia el mercado civil, si bien ofrece sus productos y servicios al mercado de defensa, dado el carácter dual de los mismos.

En 2024 la participación del subsector auxiliar en el mercado de defensa se ha incrementado un 3,5 % con respecto al año anterior. Estas ventas han supuesto el 6,6 % del total de las ventas de defensa generadas por el conjunto de subsectores.

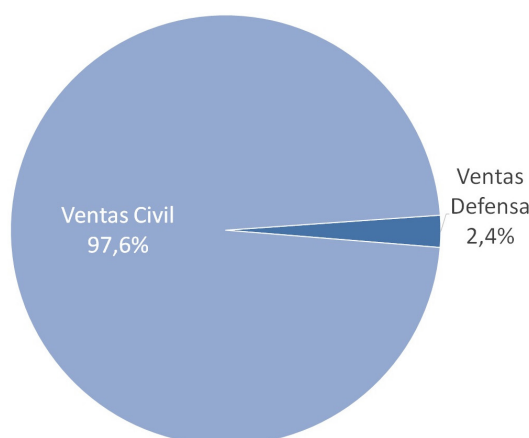


Figura 97. Ventas del subsector

En el año 2024 las ventas directas al Ministerio de Defensa por parte de las empresas que integran el subsector han supuesto 427 millones de euros, 155 millones de euros más que en el 2023. Estas ventas han supuesto, por su parte, el 14,1 % del total de adquisiciones realizadas por el Ministerio a todos los subsectores industriales.

Las exportaciones de defensa del subsector auxiliar han alcanzado los 230 millones de euros, un descenso de 119 millones de euros. Esa cifra ha supuesto el 3,3 % del total de exportaciones de defensa generadas por el conjunto de subsectores de defensa.

El subsector auxiliar reparte sus exportaciones entre las dirigidas a programas internacionales de defensa (7 millones de euros) y exportaciones directas (223 millones de euros).

En lo que respecta a las compras de defensa realizadas por la BITD para el subsector auxiliar, estas han supuesto 333 millones de euros, lo que supone el 2,9 % del total de compras destinadas a productos y servicios del subsector auxiliar.

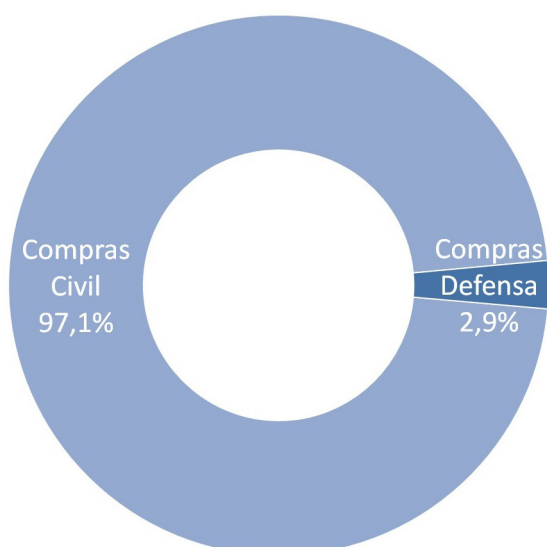


Figura 98. Distribución de las compras totales

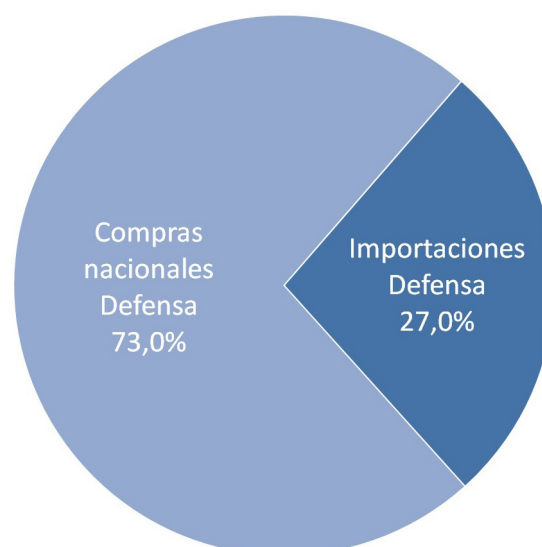


Figura 99. Distribución de compras de defensa

Del total de compras para defensa del subsector, las compras nacionales de defensa han ascendido a 243 millones de euros (73,0 % del total de compras de defensa), mientras que las importaciones de defensa han alcanzado los 90 millones de euros, el 27,0 %.

La cifra del empleo directo de defensa en 2024 del subsector auxiliar ha sido de 3167 empleados de media, el 8,7 % de todo el empleo directo generado por la BITD.

Con los datos anteriores de ventas, compras y empleo de defensa, la productividad de defensa resultante para el subsector es de 102 199 euros por empleado.

3. Programas

Las ventas de defensa del subsector asociadas a los PEA han supuesto 23 millones de euros, representando con ello el 0,3 % del total destinado a programas durante el año 2024.

Entre los programas asociados a ventas del subsector auxiliar destaca el avión de transporte A400M, que concentra el 27,5 % de las ventas asignadas a los PEA. Le sigue el Sistema Automático de Mantenimiento Estándar (SAME) con un 19,3 %, y a continuación encontramos los programas del submarino S80, con un 13,9 %, y el programa Santiago, con un 11,0 %. Otros programas se reparten el 28,3 % faltante.

4. Capacidades industriales

Por capacidades, las ventas de defensa del subsector auxiliar se han repartido según la siguiente tabla:

SISTEMA	VENTAS DE DEFENSA (MILES DE €)	PORCENTAJE (%)
Maquinaria y otros bienes inventariables	228 197	34,8 %
Productos energéticos	159 115	24,2 %
Servicios	147 500	22,5 %
Bienes de consumo y otros suministros	68 939	10,5 %
Infraestructuras	51 517	7,8 %
Sanidad	1175	0,2 %

SUBSECTOR SIMULACIÓN

1. Situación del mercado

La evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector simulación desde 2017 hasta hoy muestra un crecimiento progresivo, que alcanza su cénit en 2024.

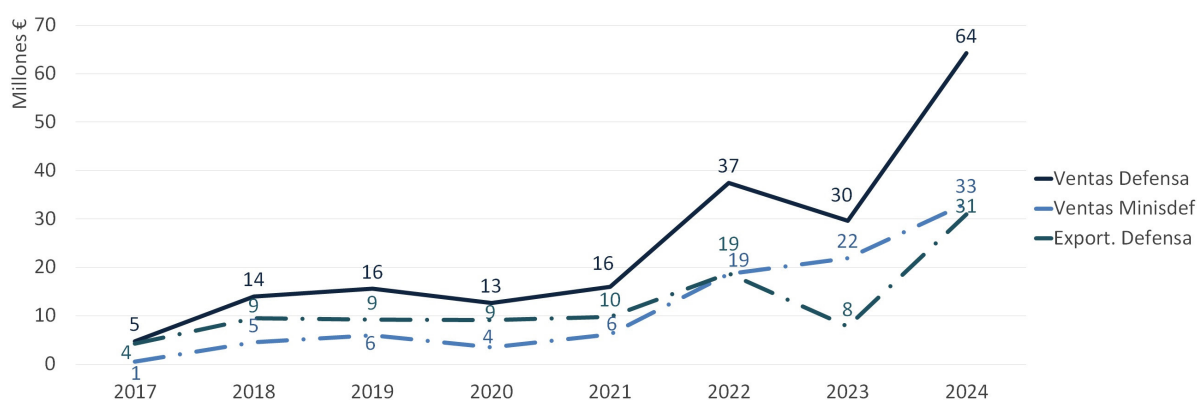


Figura 100. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)

Se contabilizan 22 empresas participando en la venta al mercado de defensa de productos y servicios relacionados con el subsector simulación. La cobertura empresarial de las ventas en defensa de este subsector se distribuye de la siguiente manera:

- Indra Sistemas (76,0 %)
- EM&E (Escribano Mechanical & Engineering) (11,5 %)
- Tecnobit (5,6 %)
- Akkodis Technologies Spain (2,3 %)
- Adaptive Systems (1,7 %)
- Ghenova Ingeniería (0,7 %)
- Otras 16 empresas (2,2 %)

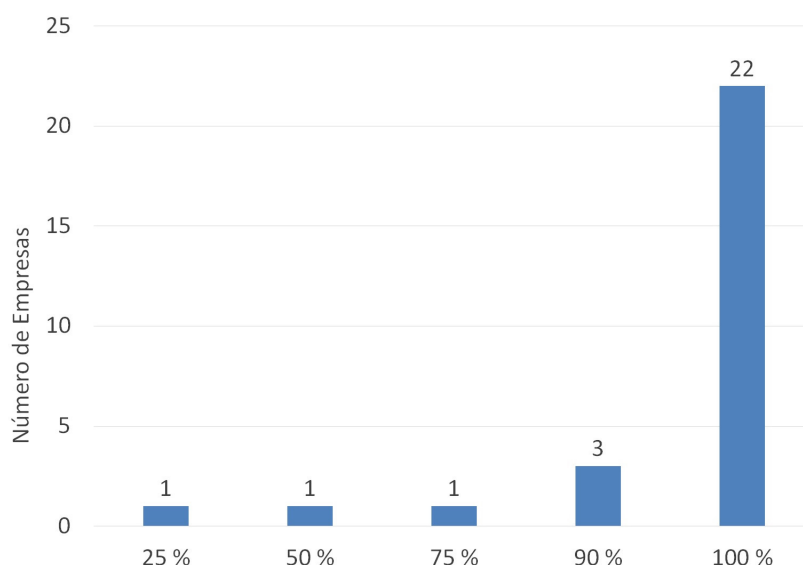


Figura 101. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector

2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras

El reparto de las ventas totales de la industria de defensa del subsector simulación se divide entre 22 millones de euros destinados al mercado civil nacional y exterior, y 64 millones de euros destinados al mercado de defensa. Esta distribución evidencia que para la BITD el componente de defensa es notablemente mayor que para el civil en un subsector, el de la simulación, que de por sí genera escasa actividad en la industria nacional de defensa.

La participación del subsector en el mercado de defensa en 2024 ha aumentado un 116,5 % con respecto a las ventas de defensa del 2023. Estas ventas han significado el 0,6 % del total de las ventas de defensa generadas por el conjunto de subsectores.

En el año 2024 las ventas directas al Ministerio de Defensa por parte de las empresas del subsector simulación han alcanzado los 33 millones de euros, 11 millones de euros más que en el 2023. Estas ventas han supuesto el 1,1 % del total de adquisiciones realizadas por el Ministerio de Defensa.

Las exportaciones de defensa del subsector simulación en el año 2024 han llegado a los 31 millones de euros, 23 millones de euros más que en 2023. Dicha cifra ha supuesto el 0.4 % del total de exportaciones de defensa de la BITD.

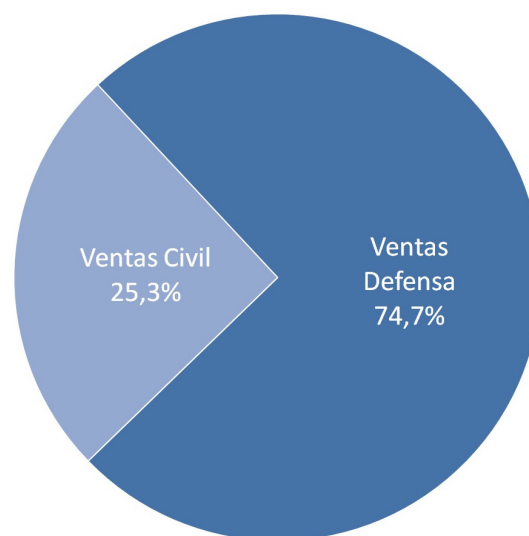


Figura 102. Ventas del subsector

Las exportaciones de defensa se reparten entre exportaciones vinculadas a programas internacionales de defensa y exportaciones directas, por importes de 13 y 18 millones de euros respectivamente.

En lo que respecta a las compras de defensa realizadas por la BITD para el subsector de simulación, estas no han llegado ni a los 4 millones de euros. El 24,2 % de las compras totales del subsector han sido para productos y servicios relacionados con la defensa.

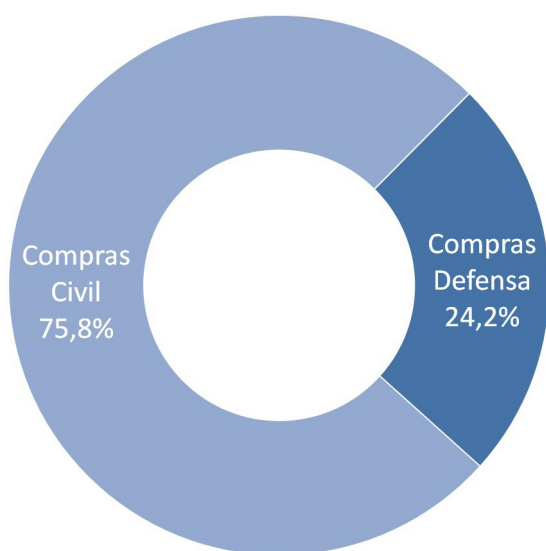


Figura 103. Distribución de las compras totales

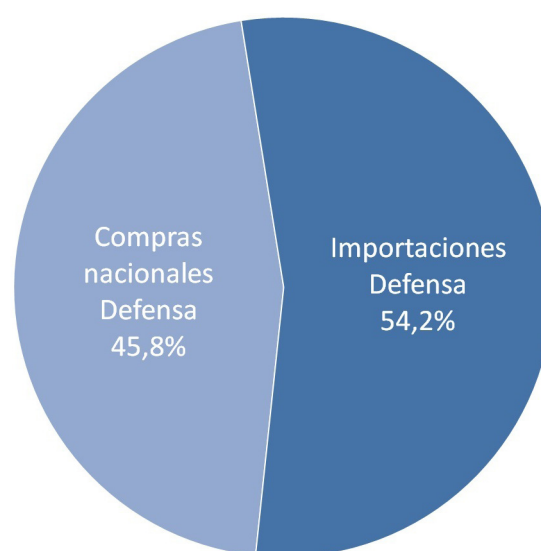


Figura 104. Distribución de compras de defensa

De los 4 millones de compras para defensa, las compras nacionales han supuesto el 45,8 % del total, mientras que el 54,2 % restante han sido importaciones.

Para cubrir la actividad industrial de defensa del subsector simulación han sido necesarios 534 empleados de media, el 1,5 % de todo el empleo directo generado por la BITD.

Con los datos de ventas, compras y empleo de defensa, la productividad de defensa resultante para el subsector es de 113 455 euros por empleado.

3. Programas

Las ventas de defensa del subsector asociadas a los PEA han supuesto 32 millones de euros, representando el 0.4 % del total destinado a programas durante el año 2024.

Entre los principales programas asociados a la simulación destaca fundamentalmente el avión Eurofighter EF2000, que concentra el 81,1 % de las ventas asignadas a PEA. Le siguen el misil antiaéreo ligero Mistral con un 3,8 %, y, a continuación, encontramos los programas del carro de combate Leopard 2e, con un 2,7 %, el del helicóptero de ataque Tigre, con un 2,4 %, y el del NGWS FCAS con un 2,2 %. Otros programas se reparten el 7,8 % restante.

4. Capacidades industriales

Las ventas de defensa se han concentrado fundamentalmente en los Sistemas Completos de Simulación:

SISTEMA	VENTAS DE DEFENSA (MILES DE €)	PORCENTAJE (%)
Sistema Completo Simulación	54 703	85,2 %
Sistema de Simulación Completo (COTS)	4.801	7,5 %
Posición Instructor (PI)	1.692	2,6 %
Módulos de simulación	1.506	2,3 %
Estación de entrenamiento	672	1,0 %
Simulador de Entorno Táctico	520	0,8 %
Sistemas auxiliares o de apoyo	123	0,2 %
Sistema de Entradas y Salidas (SES)	96	0,1 %
Sistemas de Control de Fuerzas	65	0,1 %
Sistemas de Apoyo a la Simulación	31	0,0 %
Sistemas de Interconexión	15	0,0 %
Sistema Visual	14	0,0 %

SUBSECTOR RPAS

1. Situación del mercado

La evolución de las ventas del subsector *Remotely Piloted Aircraft System* (RPAS) desde el año 2017 muestra una tendencia creciente a partir de 2022, alcanzado en 2024 su mejor cifra.

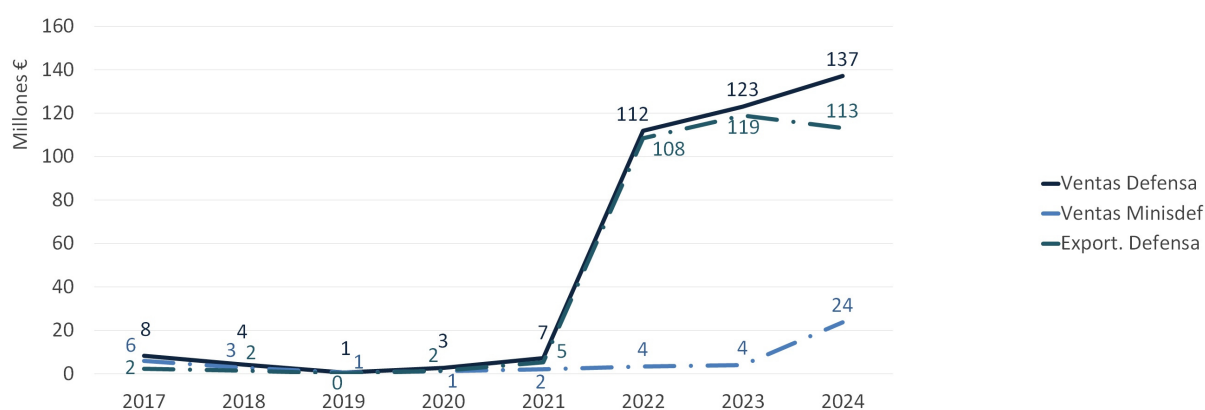


Figura 105. Evolución de las ventas del mercado de defensa del subsector (2012-2024)

Se contabilizan 29 empresas vendiendo productos y servicios asociados a RPAS al mercado de defensa. La cobertura empresarial de las ventas en defensa de este subsector queda distribuida de la siguiente manera:

- AD&S (Airbus Defence & Space) (65,0 %)
- Destinus Space (6,7 %)
- Centum Research & Technology (6,1 %)
- UAV Navigation (5,8 %)
- Sener Aeroespacial (5,1 %)
- Aertec Defence and Aerial Systems (2,4 %)
- Otras 25 empresas (8,8 %)

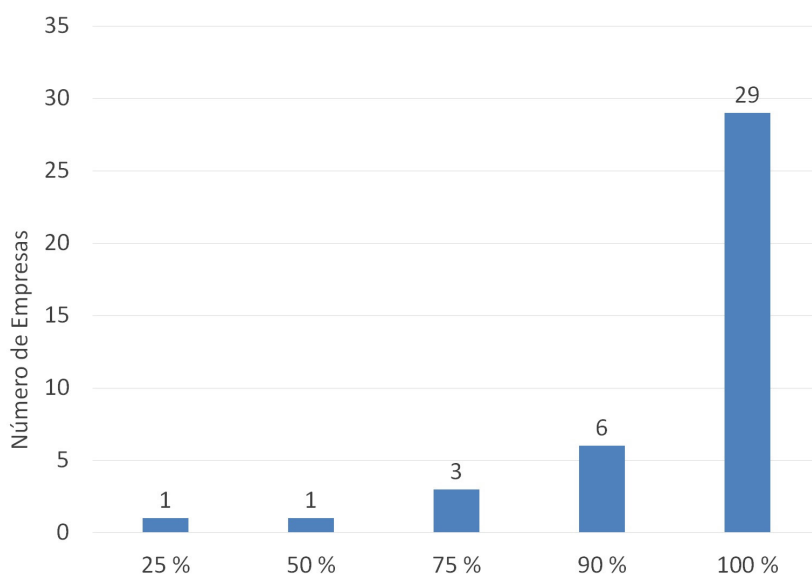


Figura 106. Cobertura empresarial de las ventas de defensa del subsector

2. Distribución del Mercado, Ventas y Compras

Las ventas totales de la industria de defensa asociadas a RPAS se dividen entre mercado civil (28 millones de euros) y mercado de defensa (137 millones de euros), una distribución que evidencia la relevancia del componente de defensa en el subsector en 2024, puesto que concentra el 82,9 % de los pedidos realizados en el mercado a la BITD.

El subsector RPAS ha aumentado su participación en el mercado de defensa un 11,4 % respecto al año anterior. Las ventas de defensa del subsector suponen, por su parte, el 1,4 % de total las ventas de defensa generadas por el sector defensa.

Las ventas directas al Ministerio de Defensa por parte de las empresas del subsector han supuesto 24 millones de euros, 20 millones de euros más que en el 2023. Dichas ventas han representado el 0,8 % del total de adquisiciones del Ministerio realizadas al conjunto de subsectores industriales de defensa.

Las exportaciones de defensa del subsector RPAS de la BITD han alcanzado los 113 millones de euros, 6 menos que en 2023. Estas exportaciones han supuesto el 1,6 % del total de exportaciones de defensa generadas por todo el sector defensa.

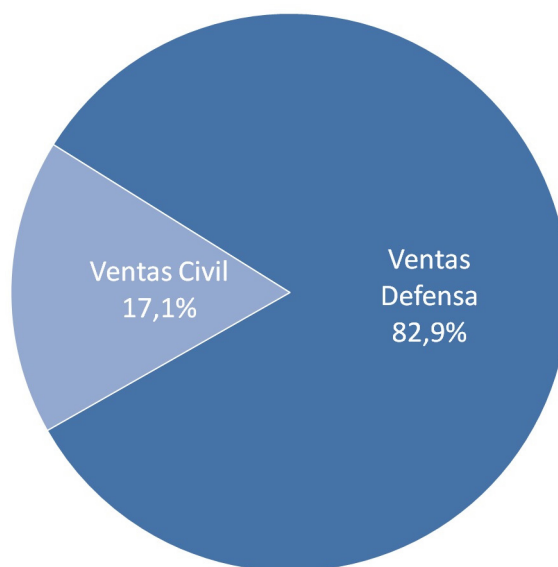


Figura 107. Ventas del subsector

Las exportaciones vinculadas a programas internacionales de defensa han significado 100 millones de euros, mientras que las exportaciones directas han supuesto 13 millones de euros, lo que denota la relevancia de los PEA en el subsector.

Las compras de defensa realizadas por la BITD para el subsector RPAS han supuesto 17 millones de euros, y el 69,9 % del total de compras totales para el subsector.

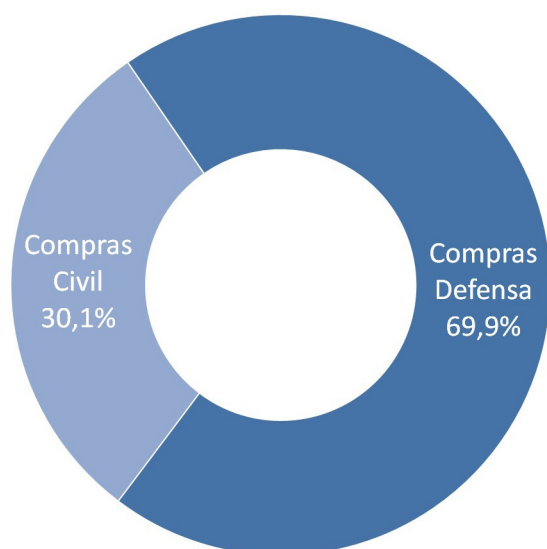


Figura 108. Distribución de las compras totales



Figura 109. Distribución de compras de defensa

Del total de compras para defensa del subsector, las compras nacionales de defensa han ascendido a 11 millones de euros (64,8 % del total de compras de defensa) y las importaciones han alcanzado los 6 millones de euros, que equivalen al 35,2 % del total.

La cifra del empleo directo en 2024 para cubrir la actividad industrial de defensa del subsector RPAS ha sido de 1018 empleados de media, el 2,8 % de todo el empleo directo generado por la BITD.

Con los datos anteriores de ventas, compras y empleo de defensa, la productividad de defensa resultante para el subsector es de 118 148 euros por empleado.

3. Programas

Las ventas de defensa del subsector asociadas a los PEA han supuesto 107 millones de euros, representando con ello el 1,4 % del total destinado a programas durante el año 2024.

Casi todas las ventas de defensa del subsector asociadas a PEA se dirigen al Sistema Avanzado de Reconocimiento Aéreo, que concentra el 93,6 % de estas ventas. Le siguen el NGWS FCAS con un 4,7 %, el misil aire/aire Iris con un 1,6 %, y, finalmente, el misil aire/superficie Taurus con el 0,1 %.

4. Capacidades industriales

Las ventas de defensa se concentran especialmente en los sistemas completos de RPAS, según se muestra en la siguiente tabla:

SISTEMA	VENTAS DE DEFENSA (MILES DE €)	PORCENTAJE (%)
Sistemas completos RPAS	104 682	76,3 %
Segmento Plataforma	9656	7,0 %
Sistema Pilotado por Control Remoto (COTS)	8422	6,1 %
Segmento de Comunicaciones	7804	5,7 %
Segmento Carga Útil	4835	3,5 %
Sistemas auxiliares o de apoyo	1366	1,0 %
Segmento de Superficie	388	0,3 %

ANEXO A. TABLAS DE DATOS

VENTAS TOTALES (DEFENSA Y CIVIL) POR SUBSECTOR						
	2023		2024		Δ 2023-2024	
	M€	%	M€	%	Δ M€	Δ %
AERONÁUTICO	9629	17,2 %	9194	16,6 %	-435	-4,5 %
ARMAMENTO	559	1,0 %	1208	2,2 %	649	116,1 %
AUXILIAR	27 816	49,8 %	27 572	49,8 %	-244	-0,9 %
ELECTRÓNICO	10 262	18,4 %	9720	17,5 %	-541	-5,3 %
ESPACIAL	331	0,6 %	522	0,9 %	192	58,0 %
MATERIAS PRIMAS	127	0,2 %	129	0,2 %	3	2,0 %
MISILES	78	0,1 %	172	0,3 %	94	121,0 %
NAVAL	1985	3,6 %	2114	3,8 %	129	6,5 %
RPAS	132	0,2 %	180	0,3 %	48	36,8 %
SIMULACIÓN	69	0,1 %	105	0,2 %	36	52,5 %
TERRESTRE	4844	8,7 %	4483	8,1 %	-361	-4,5 %

VENTAS DIRECTAS AL MINISTERIO DE DEFENSA POR SUBSECTOR						
	2023		2024		Δ 2023-2024	
	M€	%	M€	%	Δ M€	Δ %
AERONAÚTICO	561	25,0 %	796	26,3 %	235	41,9 %
ARMAMENTO	90	4,0 %	264	8,7 %	174	192,1 %
AUXILIAR	271	12,1 %	427	14,1 %	155	57,2 %
ELECTRÓNICO	383	17,1 %	406	13,4 %	23	6,0 %
ESPACIAL	40	1,8 %	47	1,5 %	6	16,0 %
MATERIAS PRIMAS	0	0,02 %	0,25	0,01 %	-0,1	-29,7 %
MISILES	8	0,3 %	49	1,6 %	41	519,5 %
NAVAL	647	28,9 %	662	21,9 %	15	2,4 %
RPAS	4	0,2 %	24	0,8 %	20	468,8 %
SIMULACIÓN	22	1,0 %	33	1,1 %	11	51,9 %
TERRESTRE	215	9,6 %	324	10,7 %	109	50,5 %

EXPORTACIONES DE DEFENSA POR SUBSECTOR						
	2023		2024		Δ 2023-2024	
	M€	%	M€	%	ΔM€	Δ %
AERONAÚTICO	4442	70,6 %	4655	66,8 %	213	4,8 %
ARMAMENTO	416	6,6 %	832	11,9 %	416	99,8 %
AUXILIAR	363	5,8 %	230	3,3 %	-133	-36,7 %
ELECTRÓNICO	188	3,0 %	207	3,0 %	18	9,7 %
ESPACIAL	15	0,2 %	114	1,6 %	98	637,0 %
MATERIAS PRIMAS	1	0,0 %	0	0,0 %	-1	-98,7 %
MISILES	67	1,1 %	117	1,7 %	50	75,5 %
NAVAL	379	6,0 %	413	5,9 %	34	8,8 %
RPAS	119	1,9 %	113	1,6 %	-6	-4,7 %
SIMULACIÓN	8	0,1 %	31	0,4 %	23	298,2 %
TERRESTRE	297	4,7 %	254	3,6 %	-43	-14,5 %

CIFRAS GLOBALES VENTAS 2024 POR SUBSECTOR (M€)										
	Ventas al Minisdef		Exportaciones de Defensa		Ventas indirectas Minisdef		Ventas civiles (Nac. + Export.)		Ventas totales	
	Mill. €	%	Mill. €	%	M€	%	Mill. €	%	Mill. €	%
AERONÁUTICO	796	26,3 %	4655	66,8 %	1561	59,5 %	2182	5,1 %	9194	16,6 %
ARMAMENTO	264	8,7 %	832	11,9 %	88	3,4 %	24	0,1 %	1208	2,2 %
AUXILIAR	427	14,1 %	230	3,3 %	125	4,8 %	26 790	62,6 %	27 572	49,8 %
ELECTRÓNICO	406	13,4 %	207	3,0 %	312	11,9 %	8796	20,6 %	9720	17,5 %
ESPACIAL	47	1,5 %	114	1,6 %	28	1,1 %	333	0,8 %	522	0,9 %
MAT. PRIMAS	0,25	0,01 %	0,01	0,0 %	2	0,1 %	127	0,3 %	129	0,2 %
MISILES	49	1,6 %	117	1,7 %	7	0,2 %	0	0,0 %	172	0,3 %
NAVAL	662	21,9 %	413	5,9 %	164	6,3 %	874	2,0 %	2114	3,8 %
RPAS	24	0,8 %	113	1,6 %	14	0,6 %	28	0,1 %	180	0,3 %
SIMULACIÓN	33	1,1 %	31	0,4 %	19	0,7 %	22	0,1 %	105	0,2 %
TERRESTRE	324	10,7 %	254	3,6 %	304	11,6 %	3601	8,4 %	4483	8,1 %
TOTAL	3031	100%	6966	100%	2625	100%	42 777	100%	55 400	100%

ANEXO B. RANKING DE EMPRESAS⁸

Ranking 2024	Empresa	Ventas defensa 2023 - M€	Ventas defensa 2024 - M€	Peso sobre defensa 2024	Ranking 2023	Δ 2023 - 2024	Cobertura sobre las ventas de defensa		
							>25 %	>50 %	>75 %
1	AIRBUS DEFENCE & SPACE	3642	3958	31,4 %	=	316			
2	AIRBUS MILITARY	1628	1754	13,9 %	=	126			
3	NAVANTIA	968	951	7,5 %	=	-17			
4	INDRA	698	763	6,0 %	=	65			
5	RHEINMETALL EXPAL	291	639	5,1 %	1	348			
6	EME	96	337	2,7 %	6	241			
7	ITP Aero	260	335	2,7 %	=	74			
8	GDELS-SBS	315	265	2,1 %	-3	-49			
9	AIRBUS HELICOP. ESP.	207	245	1,9 %	=	38			
10	GMV A&D	6	170	1,3 %	100	165			
11	FMG	72	163	1,3 %	5	91			
12	MOEVE (CEPSA)	255	158	1,3 %	-4	-96			
13	FECSA	49	145	1,2 %	10	97			
14	TELEFONICA SOL.	37	134	1,1 %	16	98			
15	UROVESA	94	113	0,9 %	-2	19			
16	SENER	57	105	0,8 %	3	48			
17	TECNOBIT	94	99	0,8 %	-3	5			
18	NAMMO PALENCIA	75	97	0,8 %	-3	22			
19	TELEFONICA ESP.	97	90	0,7 %	-8	-7			
20	INSTALAZA	49	79	0,6 %	2	30			
21	CAPGEMINI ESP.	58	71	0,6 %	-3	12			
22	EUROPAVIA ESP.	43	69	0,5 %	3	26			
23	SAPA	50	62	0,5 %	-2	12			
24	SLI	34	60	0,5 %	7	26			
25	NTGS	12	48	0,4 %	41	36			
26	HISDESAT	42	47	0,4 %	=	6			
27	IVECO ESP.	52	46	0,4 %	-7	-6			
28	UCALSA	39	42	0,3 %	=	3			
29	KUEHNE & NAGEL	37	37	0,3 %	=	0			
30	AKKODIS	-	28	0,2 %	-	-			
31	ALFARIVER DEF.	41	27	0,2 %	-4	-14			

8 Las cifras de ventas están expresadas en millones de euros.

Ranking 2024	Empresa	Ventas defensa 2023 - M€	Ventas defensa 2024 - M€	Peso sobre defensa 2024	Ranking 2023	Δ 2023 - 2024	Cobertura sobre las ventas de defensa
32	COHEMO	23	27	0,2 %	4	4	>90 %
33	ATEXIS SPAIN	24	27	0,2 %	=	3	
34	AIRTFICIAL A&DENG.	23	27	0,2 %	4	4	
35	SOLUCIONES SIGNOVA	-	25	0,2 %	-	-	
36	PAP TECNOS	7	24	0,2 %	50	17	
37	TECHNOLOGY & SEC. DEV.	3	24	0,2 %	120	21	
38	AIRGRUP	21	21	0,2 %	4	0	
39	SYVALUE	14	21	0,2 %	18	7	
40	AERTEC SOL.	16	20	0,2 %	7	4	
41	SURESTE SEG.	16	20	0,2 %	10	5	
42	ASCH INFR.	13	20	0,2 %	16	7	
43	THALES ESPAÑA SIST.	16	19	0,2 %	7	3	
44	MBDA ESP.	19	19	0,2 %	-1	0	
45	CENTUM	-	19	0,1 %	263	18	
46	TRC INFORMÁTICA	18	19	0,1 %	-2	0	
47	TELEFÓNICA ING. SEG.	6	19	0,1 %	51	12	
48	EINSA	23	19	0,1 %	-13	-5	
49	INDUSTRIAL DE ACABADOS	16	18	0,1 %	-1	2	
50	GHENOVA ING.	18	18	0,1 %	-5	0	
51	NVLS	4	16	0,1 %	93	13	
52	BEYOND SOL.	14	16	0,1 %	3	2	
53	YUMA	14	15	0,1 %	1	1	
54	GESTAIR MAINTENANCE	12	15	0,1 %	10	3	
55	MADES	16	15	0,1 %	-6	-1	
56	CIPHERBIT	-	15	0,1 %	-	-	
57	SAES	14	14	0,1 %	-4	0	
58	SAINSEL	11	14	0,1 %	11	3	
59	AERNNOVA AEROSPACE	10	14	0,1 %	12	3	
60	NUNSYS	-	13	0,1 %	-	-	
61	UP LIFTING VERTICAL	10	13	0,1 %	11	3	
62	EPI EUROPROP INT.	12	13	0,1 %	=	1	

Ranking 2024	Empresa	Ventas defensa 2023 - M€	Ventas defensa 2024 - M€	Peso sobre defensa 2024	Ranking 2023	Δ 2023 - 2024	Cobertura sobre las ventas de defensa
63	EPICOM	12	13	0,1 %	-2	0	
64	INTEGRACION TECN. EMP. (ITE)	10	12	0,1 %	6	2	
65	COMERICAL TORRENTS	6	12	0,1 %	40	6	
66	RF ESPAÑOLA	11	12	0,1 %	2	1	
67	OESIA NETWORKS	-	12	0,1 %	-	-	
68	ARESA SHIPYARD	2	12	0,1 %	124	10	
69	SECURITAS SEG. ESP.	14	11	0,1 %	-13	-2	
70	PALANTIR TECH. SPAIN	13	11	0,1 %	-11	-2	
71	FERCHAU SPAIN	-	11	0,1 %	-	-	
72	ACITURRI AEROSTRUCTURES	23	11	0,1 %	-38	-13	
73	THALES ALENIA SPACE ESP.	8	10	0,1 %	8	3	
74	DESTINUS SPAIN	-	10	0,1 %	-	-	
75	M. TORRES	7	10	0,1 %	14	3	



ANEXO C. EMPRESAS INSCRITAS EN EL RID⁹

EMPRESAS RID CON ACTIVIDAD EN DEFENSA			
A. PAUKNER	DAS PHOTONICS	INDUSTRIAL SEDO	REGENERA LEVANTE
ABANCE INGENIERIA Y SERVICIOS	DEFENSA Y LOGISTICA APLICADA	INDUSTRIAL ZAPATERA	REIMEDICAL
ACECHO SEGURIDAD	DEIMOS SPACE	INDUSTRIAS FERRI	REINOSA FORGINGS & CASTINGS
ACITURRI AEROENGINES	DENNIS NAKAKITA	INDUSTRIAS HIDRAULICAS ROSPA	RENOVA-MOTOR
ACITURRI AEROSTRUCTURES	DERICHEBOURG AERONAUTICS SERVICES SPAIN	INDUSTRIAS PUIGJANER	REPUESTOS MENENDEZ
ACUNTIA	DESARROLLO DE SISTEMAS INTEGRADOS DE CONTROL	INDUSTRIAS ZAMARBU	RETEVISION I
ADAPTIVE SYSTEMS	DESARROLLO TECNICAS INDUSTRIALES DE GALICIA	INGECID	RETRAMUR G.R.
ADATICA ENGINEERING	DESIGN, BUSINESS & VERIFICATION SERVICES	ISDEFE	REVESTIMIENTOS GALICIA
ADELTE TRANSPORTE Y SERVICIOS EFS	DESTINUS SPAIN	INGENIERIA MEDIO AMBIENTAL IMA	RF ESPAÑOLA
ADIMENA RISK	DILLERS	INGENIERIA SEMASA	RHEINMETALL EXPAL MUNITIONS
AERNNOVA AEROESTRUCTURAS ALAVA	DRONETOOLS	INGENIERIA Y SISTEMAS DE INFORMACION Y DOCUMENTACION	RODRITOL
AERNNOVA AEROSPACE	DUMA ENGINEERING GROUP	INGESEGUR SISTEMAS DE SEGURIDAD	ROSOL TECHNOLOGY
AERNNOVA ENGINEERING DIVISION	DÜRR SYSTEMS SPAIN	INMAPA AERONAUTICA	RUBEDA TECNICA EUROPEA
AEROMETALLIC TARAZONA	EAGLE TECHCO	IN-NOVA, PROGRAMA DE INNOVACION INTERNACIONAL	SAES
AERONAUTICA Y AUTOMOCION	EASA NAVAL	INNOVACION GLOBAL DE SEGURIDAD	S.A. IBERICA DE SUMINISTROS Y CONSTRUCCIONES IBERCO
AEROSPACE ENGINEERING GROUP	EBROACERO	INNOVATION FOR SHELTER	S2 GRUPO SOLUCIONES DE SEGURIDAD
AERTEC DEFENCE AND AERIAL SYSTEMS	ECIA XEMEIN	INSTALACIONES ELECTRICAS ROCA Y CAPARROS	SABORIT INTERNATIONAL
AERTEC SOLUTIONS	ECOHER INDUSTRIAL Y NAVAL	INSTALAZA	SAFRAN ELECTRONICS & DEFENSE SPAIN
AIRBUS DEFENCE AND SPACE	EDAIR TECHNOLOGIES	INSTER TECNOLOGIA Y COMUNICACIONES	SAGRES
AIRBUS HELICOPTERS ESPAÑA	EIBAR PRECISION CASTING	INTACTA GESTION AMBIENTAL	SAIMA SEGURIDAD
AIRBUS MILITARY	EL SIGLO 1870	INTAF PROMECAN	SAINSEL
AIRBUS SECURE LAND COMMUNICATIONS	ELECTRICIDAD BOLEA	INTEC-AIR	SALLEN AVIACION

9 Empresas inscritas en la campaña 2024 del RID a la fecha de elaboración de este informe.

EMPRESAS RID CON ACTIVIDAD EN DEFENSA

AIRBUS UPNEXT	ELECTRO RUIZ	INTEGRA INTERNATIONAL FREIGHT & LOGISTICS NETWORK SPAIN	SANCHEZ SUR
AIRGRUP	ELECTROMECHANICAS DEL LEVANTE	INTEGRACION TECNOLOGICA EMPRESARIAL	GDLS - SANTA BARBARA SISTEMAS
AIRTFICIAL AEROSPACE & DEFENSE ENGINEERING	ELECTRONICA MECANICA Y CONTROL	INTEGRALIA ENERGIA INSTALACIONES	SAPA OPERACIONES
AKKODIS TECHNOLOGIES SPAIN	ELECTROSONI	INTEGRASYS	SEA MASTER ENGINEERING
ALAVA INGENIEROS	EMBENTON SISTEMAS INTELIGENTES	INTERNACIONAL DE COMPOSITES	SEAPLACE
ALCORCE TELECOMUNICACIONES	EMPRESA MADRILEÑA DE TELECOMUNICACIONES	INVERCA ELECTRICIDAD	SECURE IDENTITY TECHNOLOGIES
ALDEBARAN SISTEMAS	ENCAJA EMBALAJES DE MADERA	ITURRI EMERGENCIAS SOLUTIONS	SECURITAS SEGURIDAD ESPAÑA
ALFARIVER DEFENSE	ENGINEERED LAND SYSTEMS	IVECO ESPAÑA	SENER AEROESPACIAL
ALONSO HIPERCAS	EOLE INGENIERIA Y SISTEMAS	J.P. ALCARAZ ELECTRONICA	SENSIA SOLUTIONS
ALPHA UNMANNED SYSTEMS	EPIEUROPROP INTERNATIONAL MADRID	JOJACAR TELECOMUNICACIONES	SEPI SUR XXI
ALTEN SOLUCIONES	EPICOM	JOSE MIGUEL POVEDA	SERFRIMEC
ALTIA CONSULTORES	EQUIPAMIENTOS SDAL	JTSEC BEYOND IT SECURITY	SERVICIOS INTEGRALES JUALI
ALTUM INGENIERIA Y SERVICIOS	EQUIPOS INDUSTRIALES DE MANUTENCION	JUMABEDA	SERVICIOS LOGISTICOS INTEGRADOS
ALTUS YUMA	EQUIPOS MOVILES DE CAMPAÑA ARPA	KRC ESPAÑOLA	SGS INSPECCIONES REGLAMENTARIAS
ALZUSTI	ESCRIBANO MECHANICAL & ENGINEERING	KUEHNE & NAGEL	SGS TECNOS
AMPER SISTEMAS	ESPIRAL MICROSISTEMAS	LAGUN MACHINE TOOLS	SIADDE SOLUCIONES
ANHELA IT	ETEL 88	LAM	SIEMENS
ANOVO IBERICA MADRID	ETRA AIR	LANGA INDUSTRIAL	SIGNAL SOFTWARE
APER SEGURIDAD	EULEN SEGURIDAD	LANIK I	SII CONCATTEL
APOYO LOGISTICO INTEGRADO	EUROPAVIA ESPAÑA	LECEA SISTEMAS PIROTECNICOS AVANZADOS	SISTEMAS DE MISILES DE ESPAÑA
ARASAF INDUSTRIAL	EXCEM GRUPO 1971	LGAI TECHNOLOGICAL CENTER	SISTEMAS DE SEGURIDADE A1
ARESA SHIPYARD	FABRICA DE MUNICIONES DE GRANADA	LOCKHEED MARTIN ESPAÑA	SISTEMAS INFORMATICOS ABIERTOS
ARMANDO CALERO E HIJOS	FABRICA ESPAÑOLA DE CONFECCIONES SOCIEDAD ANONIMA	M. TORRES, DISEÑOS INDUSTRIALES	SMG IBERIA
ARTEIXO TELECOM	FACET BOX	MADZEAL	SOLINTAL

EMPRESAS RID CON ACTIVIDAD EN DEFENSA				
ARYSE INFRAESTRUCTURAS	FACET FILTRATION IBERICA	MAGLINE COMPOSITES Y SISTEMAS	SOLUCIONES SICNOVA	
ASCH INFRAESTRUCTURAS Y SERVICIOS	FACTOR INGENIERIA Y DECOLETAJE	MADES	SONOVISION INGENIEROS ESPAÑA	
ASOCIACION EMPRESARIAL CENTRO TECNOLÓGICO DEL METAL DE LA REGION DE MURCIA	FAL CALZADOS DE SEGURIDAD	MANTENIMIENTO DE COMUNICACIONES Y ELECTRONICA	SOPRA STERIA ESPAÑA	
ASTILLEROS CANARIOS	FALKEN	MANTENIMIENTO MECANICO BOLEA	SPANSET	
ATEXIS SPAIN	FCC INDUSTRIAL E INFRAESTRUCTURAS ENERGETICAS	MANTENIMIENTO Y SERVICIOS TECMAN	STARGLASS	
ATOS IT SOLUTIONS AND SERVICES IBERIA	FEDUR	MANUFACTURAS AURA	STUDEC IBERIA	
AUCAR TRAILER	FEJIMA	MAQUINARIA AGRICOLA Y DE JARDIN HEDBE	SURESTE SEGURIDAD	
AUREA AVIONICS	FELIPE DEL ROSARIO HERNANDEZ	MARINE INSTRUMENTS	SYVALUE	
AUTEK INGENIERIA	FERCHAU SPAIN	MARZASA - MARTIN ZABALLOS	TALLERES ALEGRIA	
AUTHUSB	FERRETERIA FERAYU	MBDA ESPAÑA	TALLERES COBO HERMANOS	
AUTONAVAL MANTENIMIENTOS	FIBERTECNIC	MECANICA BASAN	TALLERES MATEU SUCESTORES	
AVINCIS AVIATION TECHNICS	FLUIDMECANICA SUR	MECANICA DE PRECISION TEJEDOR	TALNAMADI	
AXTER AEROSPACE	FONTANERIA RAMOS	MECANICAS BOLEA	TECHNO PRO HISPANIA	
AYTANA AEROSPAACIO Y DEFENSA	FRANCISCO CARDAMA	MECANITZATS PRIVAT	TECHNOLOGY AND SECURITY DEVELOPMENTS	
BARPIMO COATINGS	FRIMARTE	MECANIZADOS	TECNESIS 3000	
BARRAGUN ARMAMENT	FRIIO CLIMA VALENTIN	MENPRO GESTIONES DOCUMENTARIAS	TECNICOS ASOCIADOS INFORMATICA	
BERETTA BENELLI IBERICA	FRIZONIA REFRIGERACION Y CLIMATIZACION	METALMECANICAS HERJIMAR	TECNOBIT	
BERTRANDT TECHNOLOGY SPAIN	FUNDACION CENTRO DE TECNOLOGIAS AERONAUTICAS	MEYRIN	TECNOCROM INDUSTRIAL	
BESSEL AEROPROP	FUNDACION CENTRO TECNOLÓGICO DE TELECOMUNICACIONES DE GALICIA	MOEVE	TECNOLOGIA Y DESARROLLO TEYDE	
BEYOND SOLUCIONES Y SERVICIOS	FUNDACION INSTITUTO TECNOLÓGICO DE GALICIA	MOTORAZA	TECNOPOL MANTENIMIENTO INDUSTRIAL	
BIGAS GRUP HELICOPTERS	FUNDACION PARA LA INVESTIGACION DESARROLLO Y APLICACION DE LAS MATERIALES COMPUESTOS	MULTISERVICIOS TECNOLÓGICOS	TECNOVE	

EMPRESAS RID CON ACTIVIDAD EN DEFENSA

BLANCH INTERNACIONAL & ASOCIADOS	FUTURE SPACE	NABLA DESIGNS	TECOMAR
BTHINK MANAGEMENT, TRANSFORMACION Y CONSULTORIA	GABRIEL BALLESTER	NABLA SERVICIOS DE INGENIERIA	TEDITRONIC
BURDINBERRI	GADITANA DE CHORRO Y LIMPIEZA	NAMMO PALENCIA	TELECOMUNICACIONES MERINO
CALCETINES MINGO	GAHN, LOGISTICA, GESTION Y CONSULTORIA	NAVANTIA	TELEFONICA DE ESPAÑA
CALZADOS PLASTICOS ESPAÑOLES	GALICOM COMUNICACIONES	NEODYN	TELEFONICA INGENIERIA DE SEGURIDAD
CALZADOS ROBUSTA	GAMESA ELECTRIC	NEW TECHNOLOGIES GLOBAL SYSTEMS	TELEFONICA SOLUCIONES DE INFORMATICA Y COMUNICACIONES DE ESPAÑA
CAMAR INDUSTRIAL	GAPTEC 2011	NEXTRET	TELESPAZIO IBERICANIPERSONAL
CAPGEMINI ESPAÑA	GAUZON IBERICA	NIGHTVISION LASERS SPAIN	TELYCAN
CARPINTERIA NUESTRA SEÑORA DE LOURDES	GECI ESPAÑOLA AEROSPACE SOLUTIONS	NOBEL SPORT EXCOPE SANIPERSONAL	TEMAI INGENIEROS
CARTAGO MARPOL	GECI ESPAÑOLA	NORINVER MONTAJES E INGENIERIA	TEMAVECO
CARTHAGO INSTALACIONES Y SERVICIOS TECNICOS	GENERAL COMUNICACIONES Y SEGURIDAD	NUEVA INSIMAR	TEOGENES RUIZ
CASEMEDIA EMBALAJES	GENERAL DE SERVICIOS TECNICOS Y SANITARIOS	NUNSYS	TESS-DEFENCE
CASLI	GEOAI ANALYTICS	OCEAN LOGISTICS ILS	TEXTIL DISTRIBUIDORA
CAUCHOS PUNTES	GESTAIR MAINTENANCE	OESIA NETWORKS	TEXTIL SANTANDERINA
CENTRO DE OBSERVACION Y TELEDETECCION ESPACIAL	GHENOVA DIGITAL	OFIMATICA DE CARTAGENA	THALES ALENIA SPACE ESPAÑA
CENTRO REGIONAL DE SERVICIOS AVANZADOS	GHENOVA INGENIERIA	OMENA TECHNOLOGIES	THALES ESPAÑA SISTEMAS
CENTROSUR COMPONENTES	GLR SERVICIOS Y SISTEMAS CONTRA INCENDIOS	ORBITAL SISTEMAS AEROESPACIALES	THYSSENKRUPP ROTHE ERDE SPAIN
CENTUM RESEARCH & TECHNOLOGY	GMV AEROSPACE AND DEFENCE	PALANTIR TECHNOLOGIES SPAIN	TIMESTAMP SOLUTIONS AND CONSULTING
CEPSA AVIACION	GROUND SUPPORT EQUIPMENT COMPOUND SYSTEMS	PAP TECNOS INNOVACION	TOLPIN
CERLIPS	GRUPALIA INTERNET	PAPI TRANSITOS	TORNEADOS DE PRECISION
CIPHERBIT	GRUPO DE INGENIERIA, RECONSTRUCCION Y RECAMBIOS JPG	PARAFLY	TOTAL CONTROL HANDCUFFS
CLIA SISTEMAS	GTD DEFENSE & SECURITY SOLUTIONS	PEGASUS AVIACION	TOTAL LOGISTIC SERVICES

EMPRESAS RID CON ACTIVIDAD EN DEFENSA				
COBRA INSTALACIONES Y SERVICIOS	GUARDIAN HOMELAND SECURITY	PEREZ MARINA	TRABAJOS CATASTRALES	
COMERCIAL E INDUSTRIAL EUROIBERICA	GUARNICIONERIA ROAL	PETER TABOADA	TRABELETRONICA	
COMERCIAL HERNANDO MORENO	GUTMAR	PIEDRAFITA SYSTEMS	TRANSMISEVILLA	
COMERCIAL TORRENTS	H-50 TACTICAL	PINE INSTALACIONES Y MONTAJES	TRC INFORMATICA	
COMFICA SOLUCIONES INTEGRALES	HERMANOS ALFARO	PINTURAS ANSAPE	TURBAIR	
COMPAÑIA DE INSTRUMENTACION Y CONTROL	HI IBERIA INGENIERIA Y PROYECTOS	PLESIUM	TUYU TECHONOLOGY	
COMPAÑIA DE RECTIFICADOS DE CORDOBA	HISDESAT SERVICIOS ESTRATEGICOS	PRO MTV SER	TYCO INTEGRATED FIRE AND SECURITY CORPORATION SERVICIOS	
CESA	HISPAMAST	PROCESIA PROYECTOS Y SERVICIOS	UAV NAVIGATION	
COMPAÑIA ESPAÑOLA DE TECNICA AERONAUTICA	HISPANO VEMA	PRODUCTOS Y MANGUERAS ESPECIALES	UCALSA	
COMPAÑIA INTERNACIONAL DE ANALIZADORES Y CONTROL	HISPASASA TRADING & TECHNOLOGIES	PROTECCION Y ELECTRONICA DEL SUR	UNMANNED TEKNOLOGIES APPLICATIONS	
CRISA	IBATECH TECNOLOGIA	PROTECCIONES CORPORALES MARTIMOR	UP LIFTING VERTICAL	
COMPUTERS AND COMMUNICATIONS AEROMARINE	IBER PRECIS	PROTOTIPADO Y MECANIZADOS DE GALICIA	UROVESA	
COMSA INSTALACIONES Y SISTEMAS INDUSTRIALES	IDEC, INGENIERIA Y DESARROLLO DE COMPOSITES	QOSIT CONSULTING	VIATORPLUSULTRA	
CONSTRUCCIONES FRANCISCO ROCA SANCHEZ	INICIPRESA	QUANTUM INFINITE	VIG-SEC DRONE	
CONSTRUCCIONES NAVALES P. FREIRE	INCOM GLOBAL DEFENSE	QUIMDUNAVAL	VIMAD GLOBAL SERVICES	
COPTERING	INDELMEC MANCHA	RADIADORES ORDOÑEZ	VOLVO GROUP ESPAÑA	
CORVUS INNOVA	INDRA SISTEMAS	RALENTIZADORES Y TRANSFORMACIONES	YUMA SOCIEDAD ANONIMA	
COTECO INFORMATICA INTERNACIONAL	ITP AERO	RECAMBIOS CARRETILLAS Y MAQUINARIA	ZAFRA MEDINA MECANIZADOS	
COX T&I	INDUSTRIAL DE ACABADOS	RED TEAM SHIELD		
DANIMA INGENIERIA AMBIENTAL	INDUSTRIAL MATRICERA PALENTINA	REFRIGERACION GUILLEN		

EMPRESAS RID SIN ACTIVIDAD EN DEFENSA			
2IO INGENIERIA AVANZADA	EDAG ENGINEERING SPAIN	INGENIERIA, APROVISIONAMIENTO Y COFABRICACION	PRACE, SERVICIOS Y OBRAS
360 PROTECTIVE	EFOR GLOBAL TECHNOLOGY	INGETEM POWER TECHNOLOGY	PRIVILEGE STYLE
AAGE HEMPEL CRAME	ELECTROMECHANICA NAVAL E INDUSTRIAL	INSTRUMENTACION, CONTROL Y MEDIDA	PROMAX TEST & MEASUREMENT
ACCENTURE OUTSOURCING SERVICES	E-LIGHTHOUSE NETWORK SOLUTIONS	INTECSA ENGINEERING GROUP	PROMETAL TECNOLOGIA E INNOVAICION
ACITURRI ENGINEERING	EMPIRE INNOVATION	INTELLIGENCE RISK MONITORING ANALYTICS	PROMOCION EXPORTACION Y SERVICIOS
ADEVEX SOLUCIONES	ENSE CONIL	INTELLIGENT MONITORING SYSTEMS DRONES	PROSELEC SEGURIDAD
AGFRA	ESPARTERO BUILDING & SERVICES	INTERNATIONAL STORAGE AND REMOVALS	PUENTES Y CALZADAS INFRAESTRUCTURAS
ASLAMIENOTOS TERMICOS DE GALICIA	ESTUDIO FINANCIERO FDICAC	INTERNATIONAL TESTING PIPELINES	PYCSECA SEGURIDAD
AKIDNETELECOM	ESTUDIOS E INGENIERIA APLICADA XXI	INTERTRADE SECURITY DEVICES	RADE TECNOLOGIAS
ALGORITHM CODING EXPERTS	ETRA INVESTIGACION Y DESARROLLO	ITALTEL	REVESTIMIENTOS ANTICORROSIVOS INDUSTRIALES
ALISYS DIGITAL	EXPLEO IBERIA	JG INGENIEROS	RM TRADE
ALMERIMATIK SISTEMAS INFORMATICOS	FABRICACIONES Y MONTAJES MECANICOS	KAIVOS DIGITAL ANALITYCS AND BIG DATA SOLUTIONS	RODMAN POLYSHIPS
ALTERNA TECNOLOGIAS	FERMALUX SEGURIDAD Y SISTEMAS	KALEIDO LOGISTICS	RYAN COMPONENTS
AMBAR SEGURIDAD Y ENERGIA	FERROLOIU	KALLISTO AI	S4A, SOLUTIONS FOR AVIATION
APROJECTS 21 LOGISTICS SERVICES	FERSA BEARINGS	KEYNET SISTEMAS PROFESIONALES	SALZILLO SEGURIDAD
ARGENIA, INGENIERIA Y ARQUITECTURA	FICOSA AUTOMOTIVE	KIND PORT LOGISTICS	SALZILLO SERVICIOS INTEGRALES
ARIETE SEGURIDAD	FIELDSPORTS	KREIOS SPACE	SAMYLABS
ARNEPLANT	FOR GREEN HYDROGEN 2	LABERIT SISTEMAS	SANROB TELECOMUNICACIONES
ARRIBA TECHNICAL OPERATIONS	FRAGMA REPROGRAFIA	LABSON GEOTECNIA Y SONDEOS	SANZ JUSDADO MOTOR
ASTERON	FUNDACION ANDALTEC I+D+I	LANTIMAR	SCHMIDT - CLEMENS SPAIN
ASTILLEROS GONDAN	FUNDACION CIRCE CENTRO DE INVESTIGACION DE RECURSOS Y CONSUMOS ENERGETICOS	LAZARUS TECHNOLOGY	SCIENCE & INNOVATION LINK OFFICE
AUDITORES DE ENERGIA Y MEDIO AMBIENTE	FUNDACION I+D DEL SOFTWARE LIBRE	LIDERKIT	SEA AND AIR TECHNOLOGY

EMPRESAS RID SIN ACTIVIDAD EN DEFENSA				
AUTO JUNTAS	FUNDACION TECNOLÓGICA ADVANTX	LITTLE ELECTRIC CAR ESPAÑA	SENSING & CONTROL SYSTEMS	
AVINCIS AVIATION ESPAÑA	GALENERGY	LOGNEXT	SERVICIOS Y LOGÍSTICA DE RESCATE	
AZVI	GD ENERGY SERVICES	MADRID SPACE EUROPE	SETESUR	
BCN OUTDOOR	GENAQ TECHNOLOGIES	MAGTEL OPERACIONES	SHS CONSULTORES	
BILADU	GENERACIONES FOTOVOLTAICAS DE LA MANCHA	MANDRADE CONSULTS	SICPA SPAIN	
BLEECKER TECHNOLOGIES	GENETIS PARTNERS	MASTER SECURITY 3000	SISTEMAS AVANZADOS DE TECNOLOGIA	
BM TEVISA	GESEIN	MASWER SPAIN	SISTEMAS DE INFORMACION TERRITORIAL Y POSICIONAMIENTO	
BOCUM COMPANY GROUP	GESTION ELABORACION DE MANUALES INDUSTRIALES INGENIERIA Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	MECANIZACION	SISTEMAS ENERGETICOS VENUS	
BP OIL ESPAÑA	GESTION LOGISTICA DE DATOS CODIFICADOS	MERGER INGENIERIA	SISTEMAS Y MONTAJES INDUSTRIALES	
BRANKA SOLUTIONS	GIRAN CORP.	MG JACKETS CARTAGENA	SOLUCIONES DINAMICAS DE LA RED	
BUQUELAND EMPRESA EUROPEA DE LA INGENIERIA DE LA CALIDAD	GLOBAL RADIO SYSTEM	MITCH DELTACOMMUNICATIONS SPAIN	SOMAUTO DEFENSE	
CAD3 SALUD	GLOBEX DEFENCE SYSTEMS	MOBILE WATER SOLUTIONS	STARK FUTURE	
CARPINTERIA METALICA MIGUEL ANGEL COLL	GMS MANAGEMENT SOLUTIONS	NAUTICAL LUIS ARBULU	STRUCTURAL AEROSPACE SYSTEMS	
CEDESA DIGITAL	GNANOMAT	NERVA TECHNOLOGIES	SUITELEC	
CERVERA SDR	GOA TACTICAL INDUSTRIES	NEXT LEVEL TECHNOLOGIES	TALLERES RENAIN	
COBRA SISTEMAS DE SEGURIDAD	GRUPO MYA SOLUCIONES ESTRATEGICAS	NOATUM LOGISTICS SPAIN	TALLERS METRIC4	
COLLBAIX CANARIAS	GRUPO ON SEGURIDAD	NOLOGIN CONSULTING UNIPERSONAL	TELTRONIC	
COMPUTACENTER SERVICES IBERIA	HELISWISS IBERICA	NOVAEXTERNA 3D	THUNE EUREKA	
COMSA SERVICE FACILITY MANAGEMENT	HERDIT	NTT DATA SPAIN	TINCASUR SUR	
CONFECCIONES OROEL	HIBERUS IT DEVELOPMENT SERVICES	OBRAS CIVILES DEL ATLANTICO	TRADIA TELECOM	
CRC OBRAS Y SERVICIOS	HILATURAS ARNAU	OKATENT	TRECHOBS CONSULTORES	
CROW TECHNOLOGIES ENGINEERING	HISPANO RADIO MARITIMA	OMB SISTEMAS ELECTRONICOS	TSK ELECTRONICA Y ELECTRICIDAD	

EMPRESAS RID SIN ACTIVIDAD EN DEFENSA				
CRUSOL PROYECTOS E INSTALACIONES	HORIZON CAELIS	ON BOARD YOUR COMPANY	TSR DIRECT	
CUANTICO INNOVATION	HUB TECHNOLOGY GLOBAL	OPENCHIP & SOFTWARE TECHNOLOGIES	T-SYSTEMS ITC IBERIA	
CUATRO DIGITAL TECHNOLOGY	I.C.A. INFORMATICA Y COMUNICACIONES AVANZADAS	ORBOTIX INDUSTRIES	UMILES ENTERTAINMENT	
DAMI CHEMICAL TECHNOLOGIES	ICA SISTEMAS Y SEGURIDAD	OSMIUM SOLUTIONS SPAIN	UPTTECH SENSING	
DASSEUR SEGURIDAD	ICEYE SPAIN	OTAYCO INGENIERIA INDUSTRIAL	VIARIUM INGENIERIA	
DEFENSE VIRTUS	IDAERO SOLUTIONS	PANARCOS INTERNACIONAL	VIGILANT	
DEKRA TESTING AND CERTIFICATION	IDNEO TECHNOLOGIES	PANEL SISTEMAS INFORMATICOS	VIRTUALWARE 2007	
DEPISA COATING SOLUTIONS	IDOM CONSULTING ENGINEERING ARCHITECTURE	PANOIMAGEN	VISOR SEGURIDAD	
DHV TECNOLOGIA ESPACIAL AVANZADA MALAGUENA	IDV DEFENCE VEHICLES ESPAÑA	PAYLOAD AEROSPACE	VISOR SISTEMAS	
DIKAR	INCLUYE EMPLEO SOCIAL	PINTURAS MONTO	WAKE ENGINEERING	
DNT FRAMEWORK	INDUSTRIAS DE SEGURIDAD BAUS	PLAZA SISTEMAS	WEXHAN	
DOIT DEVELOPMENT	INDUSTRIAS MAXI	PORTILLO SEGURIDAD	XABET DIGITAL SOLUTIONS	
DUKAT ORB	INDUSTRIASMART	PORTILLO TELECOMUNICACIONES	ZELESTIUM TECHNOLOGIES	
EACOM SYSTEMS	INFINITIA RESEARCH	POWERNET I	ZENER COMUNICACIONES	
ECOHIDRO AGUA Y MEDIO AMBIENT. EBT S	INGENIERIA Y SOLUCIONES INFORMATICAS DEL SUR	PPG IBERICA		

