
La industria española de defensa en la Unión Europea.

renew europe.



CIUDADANOS

**JORDI
CAÑAS**

La industria española de defensa en la Unión Europea.

Índice

1. Resumen Ejecutivo	08
2. Introducción: breve recorrido histórico	10
3. Los activos de Defensa españoles en perspectiva europea	16
4. El marco institucional español. Comparativa con las principales potencias militares de la Unión Europea	24
5. Condicionantes políticos, económicos y sociales y configuración sectorial	46
6. La industria española de defensa en el “Grupo de los 4”	60
7. La participación española en la Cooperación Estructurada Permanente (PESCO) y en el Fondo Europeo de Defensa (EDF)	80
8. Cuando la burocracia limita las oportunidades	126
9. Conclusiones	136
10. Bibliografía	140

Resumen ejecutivo

Este informe sobre la industria española de defensa en la Unión resulta de la voluntad de explicar el funcionamiento y el encaje de la industria española de defensa dentro de Europa, así como sus diferencias y similitudes con las demás industrias europeas de defensa, para poder identificar los elementos que la lastran y potenciar sus posibilidades competitivas y colaborativas con los demás países europeos.

Este informe se divide en siete capítulos:

Primero una introducción definiendo las diferencias y similitudes históricas de la industria española de defensa y de las demás industrias europeas, fruto del retraso industrial del país y del aislamiento político del último siglo, así como de su acceso en la OTAN y la Unión Europea que permitieron una salida al exterior de las empresas españolas para encontrar allí un mercado que el propio Gobierno Español nunca ha considerado realmente prioritario.

El siguiente capítulo consta de una explicación básica de los activos de Defensa españoles y de cómo encajan estos en Europa. Se hace hincapié en los cambios geopolíticos derivados de la guerra de Ucrania, que ha movido el enfoque de defensa europeo desde una perspectiva 360 a una priorización de las fronteras orientales. Esta situación potencialmente podría desplazar las prioridades de seguridad de España en las instituciones internacionales, ya que España es un país en el oeste de Europa, con archipiélagos en el Mediterráneo y en el Atlántico y con la única frontera terrestre de la Unión Europea en África.

Además, este capítulo introduce el marco institucional español y sus contribuciones a la defensa de la OTAN y la Unión Europea, que son características ya que son cualitativas y no cuantitativas debido a que España, históricamente, no ha invertido demasiado en la industria militar y de defensa, pero su posición geopolítica y la calidad del ejército, la hacen un socio muy interesante en Europa.

El tercer capítulo consiste de una definición de los condicionantes políticos, económicos y sociales de la industria española de defensa, así como su configuración sectorial, caracterizada por su fragmentación en medianas, pequeñas y microempresas junto con algunas empresas "bandera" - Airbus, en el sector de la aviación, Indra en el terrestre, Navantia en el náutico y Santa Bárbara Sistemas en la munición -. Además, este capítulo explica la búsqueda actual de España de un "campeón nacional" que fomente la cooperación y los consorcios entre empresas españolas para consolidar la posición de España en el marco internacional.

El cuarto capítulo explica el encaje de la industria española de defensa con las demás industrias de defensa en Europa, especialmente con las que conforman el "Grupo de los 4", un grupo compuesto por las cuatro principales industrias europeas, que son Italia, Alemania, Francia y España.

Pese a que España pertenece a este grupo, su industria de defensa siempre ha estado en una situación de desventaja respecto a las otras tres potencias militares europeas. Además, España ve peligrar su puesto debido al crecimiento de las industrias de defensa de los Países Bajos y Polonia, que están haciendo unas inversiones en defensa que España no está igualando.

El quinto capítulo trata sobre la participación española en las dos iniciativas europeas de defensa principales, la Cooperación Estructurada Permanente (PESCO) y el Fondo Europeo de Defensa (EDF). Estos proyectos europeos son especialmente importantes para la industria de defensa española ya que consisten en un verdadero salvavidas debido al limitado tamaño de sus empresas y la poca inversión que destina el Gobierno a la defensa del país. Debido a esto, España es el tercer país que más participa en estos programas para obtener, no solo beneficios económicos, sino para conseguir objetivos de defensa en el flanco sur del continente.

El siguiente capítulo intenta explicar el problema que supone la burocracia en España y cómo esta limita las oportunidades en la UE porque España no tiene ningún informe que establezca una visión propia con objetivos claros y no facilita que las empresas españolas, más pequeñas que sus competidoras europeas, influyeran en la toma de decisiones en la Unión Europea, además, las instituciones españolas tienen unas estructuras muy rígidas y hacen una gestión del personal muy mejorable.

En las conclusiones, se dan soluciones a los desafíos de la industria española de defensa presentados en los capítulos.

05

Condicionantes políticos, económicos y sociales y configuración sectorial

Alberto Bueno

Este estudio se enfoca en el análisis de la industria de defensa en España, destacando su marcada fragmentación y la coexistencia de pequeñas empresas junto a actores dominantes. Se examinan los desafíos y oportunidades que enfrenta en un contexto de cambio estratégico, tecnológico, político y económico. La singularidad de esta industria se refleja en la fragmentación, con una presencia significativa de pequeñas y medianas empresas que desempeñan un papel fundamental en la cadena de suministro e innovación, coexistiendo con grandes empresas líderes. Este capítulo aborda, en primer lugar, los desafíos globales, internacionales y domésticos que enfrenta la industria española de defensa. A continuación, explica seis condicionantes de la política de defensa que influyen en la configuración de este sector. Por último, explica sus características atendiendo al tamaño de las empresas, su facturación, impacto en el empleo, exportación y mercados de ventas, al igual que la distribución territorial de las empresas.

5.2 Desafíos globales del sector industrial de Defensa en España

Un análisis preliminar de la industria de defensa española muestra un balance ambivalente. Algunas cifras en perspectiva internacional son claramente positivas: España es uno de los 10 principales países exportadores a nivel mundial de productos militares (SIPRI, 2023) -una posición que mantiene desde hace lustros-, así como el tercer Estado europeo más relevante por número de proyectos y contribución neta al mecanismo de cooperación de proyectos militares industriales de la Unión Europea, el EDF (Fiott, 2023). Sin embargo, otros datos apuntan en sentido negativo: la posición de liderazgo exportador mundial se encuentra en retroceso, perdiendo posiciones paulatinamente -tanto en términos absolutos como relativos-, a la par que la fuerte atomización de la industria de defensa española es percibida por los responsables políticos y empresariales como un problema para la competitividad del sector y su capacidad de adaptación a los nuevos desafíos de diversa naturaleza que ha de afrontar.

Dichos desafíos, advertidos tanto por la comunidad de expertos (Fonfría, 2021; Villanueva-López, 2021a; Martí, 2016) como por los decisores políticos -como reflejan las Estrategias de Seguridad Nacional (2021, 2017, 2013), la última Directiva de Defensa Nacional (2021) o la más reciente Estrategia Industrial de Defensa (2023)-, apuntan a factores de compleja y diversa naturaleza: 1) un escenario internacional de mayor conflicto entre potencias; 2) cambios tecnológicos propiciados por la irrupción de la inteligencia artificial en el campo de batalla tanto el nivel táctico como en el estratégico o por el abaratamiento de la adquisición de nuevos sistemas y plataformas; 3) la expansión (popularización) de las tecnologías de doble uso y, a mayor ahondamiento, la menor relevancia de la distinción entre seguridad y defensa, al igual que entre industria militar y civil -que cuestionan, en definitiva, la propia definición de bienes y servicios de "defensa"-; 4) las tensiones en las cadenas de suministro globales; 5) la competencia internacional entre empresas y la participación de los Estados; 6) vinculado con esa última nota, también vías de financiación de la investigación y el desarrollo industrial;

7) o la propia adaptación de las instituciones, tanto legislativas como administrativas, a esos nuevos escenarios.

Estas cuestiones se han visto agravadas por crisis más recientes, como la erupción de la pandemia de la COVID-19 (Martí, 2021) o la invasión rusa de Ucrania. A ellas se han añadido, de manera interconectada, preocupaciones sobre la autonomía estratégica de España respecto a las cadenas de suministro y el mantenimiento de capacidades críticas y estratégicas, o la disposición de la industria para sostener una producción acorde a un potencial conflicto de alta intensidad. Si bien, todas estas son preocupaciones que pueden considerarse compartidas por los aliados de España en la Unión Europea y en la OTAN, lo que determina la dimensión internacional de todos estos interrogantes.

5.3 El sector industrial de la defensa y la política de Defensa en España

La industria de defensa española enfrenta otros condicionantes de ámbito doméstico dada su potente -y lógica-imbricación en la política militar y de defensa española. Su análisis permite comprender determinadas características del sector en torno a sus procesos de transformación, el apoyo desde el Ministerio de Defensa o la orientación proeuropea de esta política.

En primer término, los intentos por ligar los procesos de modernización de las Fuerzas Armadas con la (re) configuración del sector. Ha habido importantes esfuerzos empresariales desde principios de la década de los dos mil, catalizados y promovidos desde el nivel político, para tratar de transformarlo, buscando crear empresas más grandes o con mayor capacidad de tracción. En efecto, la razón de ese apoyo político se halla en la finalidad de potenciar empresas "tractoras" que reforzasen el ecosistema de pequeñas y medianas empresas de su entorno, debido a esa atomización ya aludida.

Así, todas las Estrategias de Seguridad Nacional y las Directivas de Defensa Nacional han planteado como objetivos el desarrollar una base industrial nacional competitiva, entendida a su vez como como precondition para la modernización de las Fuerzas Armadas españolas. De tal modo se comprenden, como claves de la política industrial (Martín y Amor, 2019), la puesta en marcha de los denominados Programas Especiales de Armamento (PEA) desde finales de la década de los noventa del siglo pasado o los denominados Planes Especiales de Modernización (PEM), núcleo del nuevo ciclo inversor iniciado en 2021.

En segundo, y relacionado de forma estrecha con el primero, el debate sobre cómo financiar y programar los proyectos industriales, si conforme al ejercicio fiscal o vía presupuestos plurianuales, con Francia como caso de benchmarking (Pandavenes, 2022). Hay que advertir que tanto los PEA como, a futuro, los PEM son en buena medida los responsables precario estado económico-financiero de la Defensa en España, financiados a través de créditos vía Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (Colom-Piella, 2019).

La interrelación entre Defensa y las Fuerzas Armadas, y la industria de defensa se aprecia también en cuanto que los tres ejércitos son sus principales clientes. En este sentido, un hecho destacado es la tradicional relación de tres grandes empresas con los respectivos ejércitos: la naviera Navantia con la Armada; la aeronáutica Airbus con el Ejército del Aire y del Espacio; y General Dynamics - Santa Bárbara Sistemas (GDELS-SBS) con el Ejército de Tierra (Navazo, 2013, p. 40).

En tercero, el reducido gasto militar de España tanto en el presupuesto general -situado en torno al 1,2%, lejos del 2% acordado por los aliados OTAN y en los últimos puestos del ranking entre los países occidentales de la Alianza-, como en la inversión en I+D (Villanueva-López, 2021a), al igual que la discusión abierta sobre si dichas inversiones han de concentrarse en determinadas empresas líderes y/o nicho, o si ha de distribuirse de forma más transversal entre más compañías para propiciar el sostenimiento o el refuerzo de un mayor número de empresas.

A este respecto, una muestra del apoyo institucional, pero también de la relativa novedad de muchas de estas políticas, fue la creación en 2009 de la Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio (TEDAE), articulada como patronal en España del sector militar y de sus principales sociedades. En la misma dirección, se lanzó la feria española de la industria de defensa FEINDEF, que celebró por primera vez en 2019 y lleva tres ediciones, en un intento por establecer un escaparate internacional al sector español (Pretel, 2023). No obstante, un análisis crítico subraya la falta de "músculo" inversor para la firma de nuevos contratos durante el evento, así como la menor presencia de otras empresas extranjeras que reforzaran el carácter internacional de la feria (Villanueva-López, 2023a y 2021b).

Un cuarto componente relevante para la política industrial española son las constricciones diferentes a la seguridad internacional o al interés militar stricto sensu, como son determinadas políticas de nivel más local²². Por ejemplo, cuestiones como el impacto que tiene una determinada factoría en el empleo de una región o su afectación al urbanismo de una localidad concreta tienen mucho peso en la agenda política, por encima por cuestiones de política industrial pura (Jordán, 2017).

Quinto, la política de diplomacia de defensa de España se marca entre sus objetivos la internacionalización de la industria española y mejorar sus posibilidades de exportación, y apertura y consolidación de mercados. En particular, la diplomacia de defensa contempla expresamente que la función agregados militares esté volcada en esas funciones (Bueno y Gallego-Cosme, 2021). Las élites militares, económicas y políticas asumen que deberían tener esta misión comercial como representantes nacionales de la industria de defensa, donde se critica: por un lado, la falta de coherencia entre las políticas comercial y de defensa; por otro, la incapacidad de España para rentabilizar en forma de contratos para su industria sus contribuciones internacionales en misiones militares (Bueno, 2023).

En sexto y último término, el europeísmo tanto de la sociedad española como de las propias élites, que implica: en primer lugar, la mejor predisposición de la ciudadanía a apoyar políticas e inversiones dirigidas a estimular proyectos militares promovidos desde o en el seno de la Unión Europea -en una sociedad que mayoritariamente expresa su preferencia por mantener o, incluso, reducir los actuales niveles de gasto en defensa-. En segundo, la apuesta de los decisores políticos españoles por la “defensa europea” y, por tanto, la predilección por proyectos de esta entidad —así se entiende la participación española en el Next Generation Weapon Systems/Future Combat Air System (NGWS/FCAS) o el EuroMALE RPAS, al igual que la presencia en el EDF o en los proyectos en el marco de la PESCO—. En definitiva, se considera que apostar por la EDTIB es contribuir a la consolidación de una base tecnológica e industrial nacional.

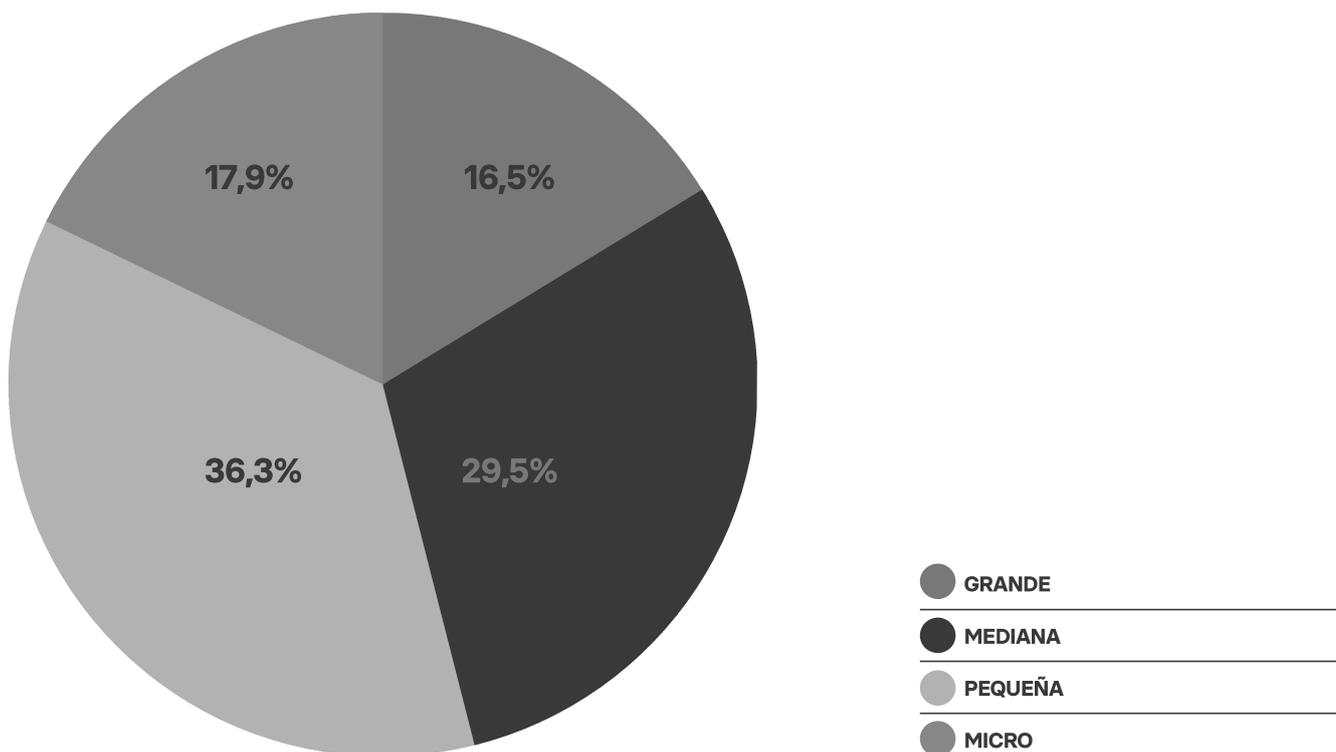
22/ Se deben tener en cuenta, pues reflejan algunos condicionantes sociales, los boicots a este tipo de eventos (Saiz, 2020) o con participación de las Fuerzas Armadas en otras ferias civiles (Rodríguez, 2019), con decisiones políticas que cedían a las presiones.

5.4 Características de la industria española de Defensa

5.4.1 TAMAÑO EMPRESARIAL

El sector industrial militar de España se caracteriza por su fuerte atomización, dada la amplia presencia de pequeñas empresas. Una característica que, no obstante, coincide con el cuadro general de la industria española, con predominio de pymes y microempresas, e igualmente con una baja inversión en I+D²³. En efecto, según el Ministerio de Defensa, el sector de la industria de defensa española cuenta con 55 grandes empresas, 99 medianas, 122 pequeñas y 60 microempresas. La Gráfica 1 muestra en porcentajes esta distribución y la preeminencia de esos tres últimos tipos de compañías.

GRÁFICA 1.
Porcentaje de empresas en el sector industrial de defensa de España según tamaño



Fuente: elaboración propia a partir de Presidencia del Gobierno de España (2022, p. 32).

^{23/} Por microempresa se define a la que tiene menos de 10 empleados y una facturación o activo total igual o inferior a 2 millones de euros. Por pequeña empresa, aquella con menos de 50 empleados y una facturación superior o igual a 10 millones de euros, o 50 empleados y un activo total igual o inferior a 10 millones de euros. Por mediana empresa, aquella que tiene entre 50 y 249 empleados, con una facturación total igual o inferior a 50 millones, o un activo total igual o inferior a 43 millones. Mientras que gran empresa se considera a la que tiene más de 250 empleados y factura más de 50 millones de euros o tiene un activo total de más de 43 millones.

La descripción general explica la configuración del sector en una estructura piramidal, en cuanto que unas pocas empresas lideran el sector, mientras que las demás conformarían una industria “auxiliar” o estarían especializadas en equipos, bienes o servicios de nicho. Además, las grandes compañías se concentran en unos pocos nombres; flagships de la industria como las ya mencionadas Airbus o Navantia, Santa Bárbara Sistemas por su relación con el Ejército de Tierra, e Indra. Junto a estas cuatro, Cepsa, Escribano Mechanical and Engineering, Hisdesat, ITP, Iveco o Telefónica.

En particular, Airbus —y sus distintas divisiones: Airbus Defence and Space, Airbus Military y Airbus Helicopters España) representa el 58,7% de toda la facturación de la industria militar española (Infodefensa, 2023), lo que explica su absoluta posición de preeminencia en la industria, siendo el causante de la relevancia del subsector aeroespacial para España y su conformación como sector estratégico (Presidencia del Gobierno de España, 2021). Tras ella, Navantia representa el 12% de las ventas del sector (Infodefensa, 2023).

El caso de Indra es singular por razones añadidas. La fuerte presencia de capital extranjero en el sector —Airbus o Santa Bárbara Sistemas como paradigmas—, así como el reducido tamaño de las empresas de la industria, que impediría mejorar su competitividad (Carrasco, 2023), ha generado una preocupación por construir un “campeón nacional”. Una cuestión que colea desde hace más de una década (Montoto, 2010) y sobre la que se debate si este “campeón” debería articularse en torno a una gran empresa que compita internacionalmente y participe en grandes consorcios, o como una compañía tractora con capacidad de arrastre para toda la industria nacional (Villanueva-López, 2023b).

Por esta razón, la empresa tecnológica, de capital nacional y con participación estatal, habría sido la opción del gobierno español en el último lustro para convertirla en esa referencia en el sector industrial español. La apuesta por Indra para liderar la contribución española al *NWGS/FCAS*²⁴, la entrada en su accionariado de otras empresas españolas como Escribano Mechanical and Engineering, la incorporación de Indra a la tecnológica ITP Aero, o la influencia del gobierno en la selección de sus directivos apuntan en esta dirección (Elizondo, 2019a; Izarra, 2023; Lorenzo, 2023; Segovia, 2023; Urrutia, 2015).

Más allá de este caso concreto, lo cierto es que los grandes y recientes movimientos en la industria de defensa española muestran los esfuerzos empresariales y políticos por reconfigurar el sector ante esos nuevos desafíos globales y oportunidades como la de los proyectos europeos (Expansión, 2023). Esta circunstancia explica la conformación de consorcios como Tess-Defence —integrado por Escribano Mechanical and Engineering, Indra, Santa Bárbara Sistemas y SAPA— para la fabricación del vehículo blindado VCR 8x8 Dragón para el Ejército de Tierra.

24/ Decisión que provocó serias desavenencias con Airbus (Elizondo, 2019b).

En términos de ventas, de acuerdo con los datos oficiales (Dirección General de Armamento y Material, 2021), la industria de defensa en España actualmente registra ingresos anuales por valor de aproximadamente 6.600 millones de euros. Es relevante destacar que la mayor parte de estos ingresos se generan a través de exportaciones, que alcanzan los 5.300 millones de euros, mientras que los consumos nacionales contribuyen con 1.300 millones de euros. Este equilibrio comercial se traduce en un superávit, ya que las exportaciones superan a las importaciones, siendo estas últimas de alrededor de 2.300 millones de euros. Asimismo, la industria aportó más de 17.500 millones de euros, esto es, un 1,4% del PIB español en 2021 (Presidencia del Gobierno de España, 2022).

Sin embargo, un dato significativo en la configuración del sector es que el 75% de la facturación nacional del sector está en manos de capital extranjero (Navarro, 2023). De hecho, esas compañías *flagships* son las que materializan en mayor medida la actividad de terceras compañías no nacionales en España (Béraud-Sudreau et al., 2021). En esta dirección, un último movimiento es la adquisición de la empresa Expal a cargo de la alemana Rheinmetall.

En lo que concierne a la generación de puestos de trabajo, un factor de relevancia económica y social, la industria de defensa da empleo directo a alrededor de 55.000 personas y tiene un impacto significativo en la creación de más de 438.000 empleos indirectos. Además, es importante destacar que la productividad promedio por empleado en el sector de defensa se sitúa en torno a los 128.000 euros, lo que supera la media de la industria en general. Además, factorías como las de la naviera Navantia en la Bahía de Cádiz, Ferrol y Cartagena son polos de trabajo cualificado en zonas con altos niveles de desempleo, lo que realza la repercusión de estos empleos. Igualmente destacan las fábricas de Airbus en las localidades de Getafe-Illescas y Sevilla, o las de General Dynamics - Santa Bárbara Sistemas en Alcalá de Guadaíra (Sevilla).

En cuanto a las exportaciones, España fue en 2022 el 8º exportador de armas en el mundo (Wezeman, 2022), habiendo descendido de la 7ª posición que solía ostentar. Un análisis más detallado permite observar una clara reducción de la cuota de mercado de la industria española en términos relativos. A mayor ahondamiento, la permanencia en los puestos altos de los rankings se ha debido a los macro contratos firmados en su momento con Australia, Nueva Zelanda o Turquía, protagonizados por grandes compañías como Airbus o Navantia. Si bien, ninguna de las empresas españolas se encuentra en el Top 100 mundial, con la excepción de la aeroespacial Airbus, de matriz alemana (Tian, 2021). Por su parte, la mencionada Navantia aparece en el último recuento de empresas en el puesto 91 mundial (102 en 2020) (Béraud-Sudreau et al., 2021), gracias fundamentalmente a sus contratos para la construcción de corbetas para la marina de Arabia Saudí.

Respecto a los mercados, el último balance -que sigue la misma senda que en las dos últimas décadas- muestra que el 52% de las exportaciones se dirige a socios OTAN y la UE, fundamentalmente Alemania, Francia e Italia, y alcanzando la cifra de 672 millones de euros; el resto tuvo como destino otros 51 países, por valor de 621 millones de euros (Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso, 2022). La Tabla 1 muestra el desglose de los mercados finales por países y el valor de las exportaciones. El examen de las exportaciones desglosadas por categorías de productos revela que las exportaciones de "Aeronaves" ascendieron a 673,4 millones de euros, representando un 52,1% del total, mientras que las exportaciones de "Buques de guerra" alcanzaron los 264,0 millones de euros, lo que constituye un 20,4% del total, destacándose como las categorías más significativas en términos de valor.

Estos datos explicitan también cómo áreas declaradas de interés prioritario para España y su diplomacia de defensa, caso de América Latina, no son relevantes para la industria en términos de mercado en la actualidad, donde se ha señalado la ausencia de una estrategia comercial al respecto (Bueno y Gallego-Cosme, 2021).

TABLA 1.

Países de destino de material de defensa (md) por volumen de exportación y porcentaje sobre el total.

Países MD Primer Semestre 2022	Valor millones €	Porcentaje
Países UE OTAN	345,8	26,7%
Francia	187,3	14,5%
Alemania	91,2	7,1%
Italia	28,1	2,2%
Resto	39,2	2,9%
Países UE no OTAN	10,8	0,9%
Suecia	9,8	0,8%
Resto	1,0	0,1%
Países OTAN no UE	315,1	24,4%
Gran Bretaña	167,5	13,0%
Turquía	126,7	9,8%
Estados Unidos	13,3	1,0%
Canadá	3,9	0,3%
Noruega	3,7	0,3%
Resto	0,0	0,0%
OTAN + UE	671,7	52,0%
Otros países	481,1	37,2%
Arabia Saudí	302,2	23,4%
Singapur	68,8	5,3%
Malasia	45,3	3,5%
Omán	33,3	2,6%
Mali	31,5	2,4%
Resto de países	140,3	10,8%
TOTAL MD	1.293,1	100%

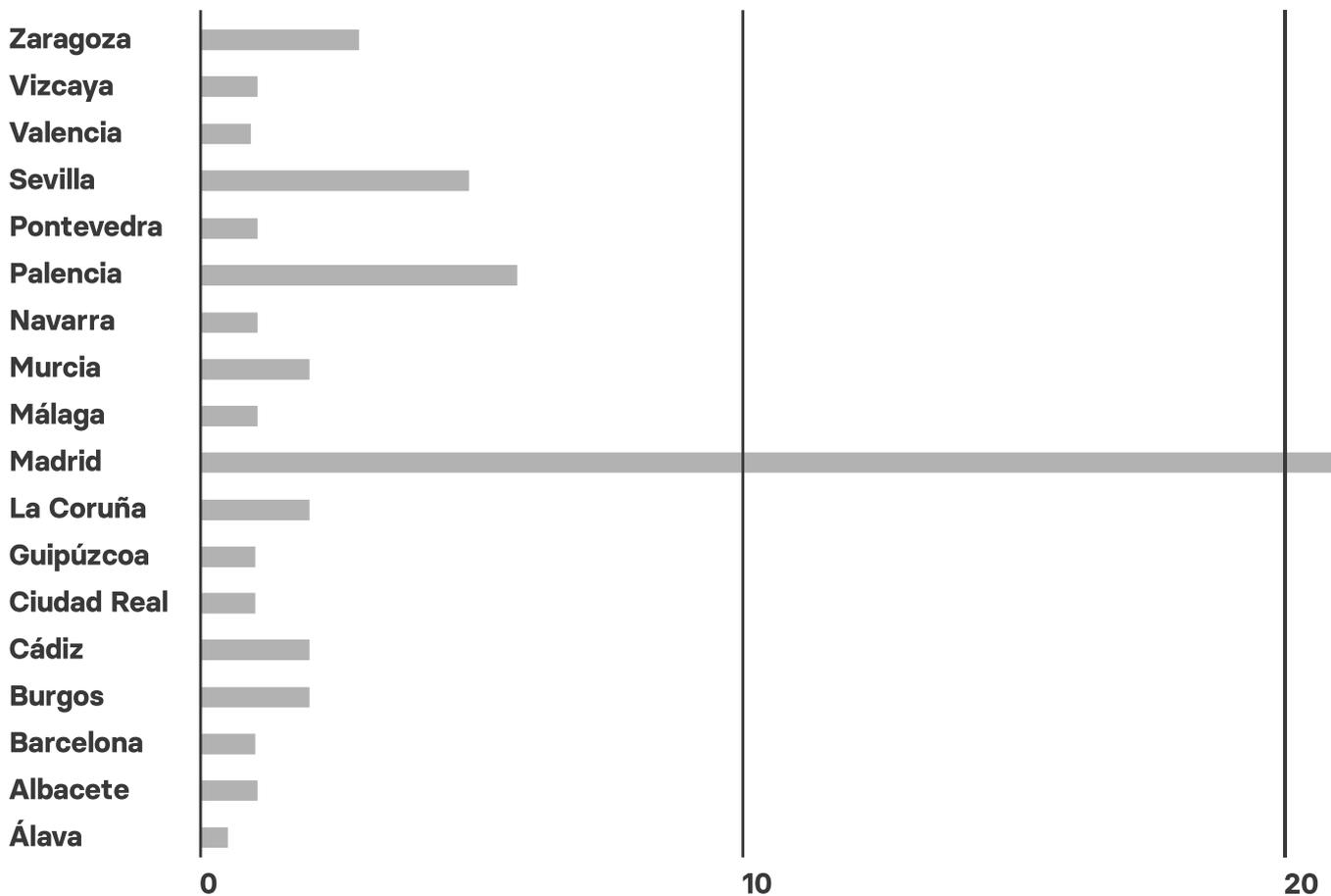
Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (2022, p. 2).

5.4.3
DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL
DE LA INDUSTRIA

El impacto de la industria de defensa española en términos de empleo es una de las principales causas que explica la importancia del pretendido arraigo territorial de determinadas compañías y sus fábricas. Como muestra la Gráfica 2, Madrid concentra el mayor número de empresas, tanto las pymes como las sedes de las principales firmas, siendo el gran polo de la industria militar española. Si bien, otros núcleos tecnológicos en Andalucía, Galicia o Murcia relevan la importancia económica de esta industria en determinadas regiones o comarcas. Por ejemplo, la industria aeroespacial es uno de los principales sectores económicos de la comunidad autónoma andaluza, suponiendo el 1,5% de su PIB.

De tal modo, la Estrategia de Industria de Defensa identifica tres corredores industriales en España que se pretenden potencia y ampliar para favorecer la "capilaridad territorial mediante proyectos estratégicos (Secretaría de Estado de Defensa, 2023, p. 45). Como consecuencia, se compele a que en los concursos públicos se incluyan cláusulas dirigidas a potenciar una mayor distribución de las empresas y proyectos en diferentes puntos de la geografía española. Esta directriz sigue una inercia de décadas, pues muchos de los programas industriales tuvieron como una de sus metas el establecimiento de clústeres industriales a través de su diseminación por el territorio (Martín y Amor, 2019).

GRÁFICA 2.
Número de empresas del sector de la defensa por provincia.



Fuente: elaboración propia a partir de Infodefensa (2023).

Por tanto, la distribución geográfica de la industria de defensa es un factor relevante. Los condicionantes político-institucionales, sindicales y sociales locales y/o regionales pueden afectar de manera decisiva a la configuración de un proyecto en estos parámetros. En un país donde el gasto en defensa se encuentra entre los últimos de la OTAN y donde el sector industrial cede terreno frente al sector terciario o el fuerte peso del sector primario en determinadas comunidades autónomas, las fábricas y centros de la industria de defensa se convierten en un bien público YIMBY²⁵.

25/ Este acrónimo de “Yes In My Backyard” (“Sí en mi patio”) describe a los defensores del desarrollo de este tipo de industria en sus áreas, en contraposición a otros servicios que serían rechazados por sus potenciales externalidades negativas.



5.5 Conclusiones

La industria de defensa en España se caracteriza por su fragmentación en medianas, pequeñas y microempresas, junto con la existencia de varias compañías de "bandera", donde destacan Airbus, Indra, Navantia y Santa Bárbara Sistemas. Estas grandes empresas dominan los primeros puestos del mercado y mantienen vínculos estrechos con los ejércitos nacionales. Asimismo, constituyen la principal fuerza exportadora del país, centrada en mercados OTAN-UE, así como en otros de oportunidad, como Arabia Saudí, Turquía o Australia.

En respuesta a los desafíos geopolíticos existentes y a los propios condicionantes domésticos, ha surgido un interés renovado en la búsqueda de un "campeón nacional". Esta iniciativa busca consolidar la posición de España en la arena internacional de defensa y promover la cooperación entre empresas y consorcios nacionales para aumentar la competitividad global.

Los condicionantes políticos, sociales y económicos determinan configuraciones esenciales de este sector industrial, como la preferencia de los decisores políticos hacia proyectos europeos o el apoyo a nivel local a la instalación y expansión de estas empresas a pesar de la usual reticencia de la sociedad hacia mayores niveles de gasto en defensa.

En definitiva, comprender las características básicas de la industria de defensa española permite entender los condicionantes de proyectos e inversiones militares en España. Dados los desafíos globales, internacionales y nacionales, presentes y futuros, el progreso de la industria española de defensa pasa por una mejora de su competitividad, lo que supone, por un lado, consolidar empresas de mayor tamaño e internacionalizadas y, por otro, escapar de lógicas burocráticas e institucionales, así como otras consideraciones políticas ajenas a la política industrial que han definido decisiones empresariales y políticas en las últimas dos décadas.

