



LA INDUSTRIA DE DEFENSA EN ESPAÑA

Informe - 2014

CATÁLOGO GENERAL DE PUBLICACIONES OFICIALES http://publicacionesoficiales.boe.es/

Edita:



© Autor y editor, 2016

NIPO: 083-16-418-8 (edición papel) NIPO: 083-16-419-3 (edición en línea)

Depósito Legal: M-38285-2016 Fecha de edición: diciembre, 2016 Imprime: Ministerio de Defensa



http://publicaciones.defensa.gob.es/

Las opiniones emitidas en esta publicación son exclusiva responsabilidad del autor 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 100% reciclado libre de cloro.



ÍNDICE

1.	. Introducción	7
2.	La industria de defensa en España	9
	2.1. Empresas de defensa	9
	2.2. Ventas	10
	2.3. Cifra de negocio nacional	14
	2.4. Cifra de negocio internacional	17
	2.5. Importaciones	21
	2.6. Balanza comercial	23
	2.7. Distribución geográfica de las ventas	24
	2.8. Tamaño empresarial: grandes, medianas, pequeñas empresas y microempresas	26
	2.9. Composición del accionariado empresarial	28
	2.10. Empleo	30
	2.11. Productividad	32
	2.12. Capacidades industriales	34
3.	Análisis por sectores	36
	3.1. Sector vehículos terrestres	37
	3.2. Sector naval	41
	3.3. Sector aeronáutico	46
	3.4. Sector espacial	50
	3.5. Sector armamento	53
	3.6. Sector misiles	57
	3.7. Sector electrónico-informático	60
	3.8. Sector auxiliar	64
	3.9. Sector materias primas	68
12	NEXO A - TABLAS DE DATOS	70
1	NEXO B - RANKING DE EMPRESAS	71

1. Introducción

La industria de defensa es un sector estratégico dentro de la economía española y uno de los motores de fortalecimiento de la base industrial y tecnológica de España, ya que las actividades que desarrolla tienen un grado elevado de dualidad, un gran componente tecnológico y un alto valor añadido. Es un elemento clave para el desarrollo y crecimiento de la sociedad en su conjunto y un elemento fundamental para el impulso y desarrollo de tecnologías y capacidades industriales con fuerte componente de I+D.

Desde el año 1996 la Secretaría General de Industria ha financiado los Programas Principales de la Defensa, como consecuencia de un acuerdo suscrito con el Ministerio de Defensa. Estos programas son proyectos tecnológicos industriales relacionados con programas de modernización de las Fuerzas Armadas y conllevan actuaciones de apoyo a una innovación industrial de alto valor estratégico. Su importancia se mide por los retos tecnológicos que en ellos se plantean, por la transferencia de tecnología que se produce hacia otros sectores de actividad y por el importante efecto de arrastre, tanto de actividad como de empleo para las industrias auxiliares y subcontratistas. En este marco se han financiado programas como el de las fragatas F100, F105, buques de aprovisionamiento de combate (BAC), el avión de transporte militar A400M, el helicóptero Tigre, los misiles Spike, los carros de combate Leopardo, los vehículos Pizarro o el avión de combate Eurofighter.

En el año 2014 el Ministerio de Industria, Energía y Turismo (MINETUR) sigue financiando alguno de los programas en curso, concretamente el de los submarinos S-80, los helicópteros NH90 y el avión de transporte militar A400M. Para estos programas el MINETUR dispuso en 2014 una dotación de 343,6 millones de euros.

En el presupuesto de 2015 se recogen 220 millones de euros como consecuencia de la incorporación del programa de buques de acción marítima (BAM) y para financiar los programas tecnológicos asociados a la fragata F110 y el vehículo blindado 8×8. Estos programas de tecnología van a ser prefinanciados por el MINETUR y buscan contribuir a que el sector industrial nacional de defensa asegure capacidades estratégicas y tecnologías esenciales para la defensa y seguridad nacional, así como estar en las mejores condiciones para acceder a los mercados internacionales, compitiendo en los mismos.

En un contexto de reducción continua de los presupuestos de defensa, a nivel internacional, la industria de defensa española busca mantener unos niveles de crecimiento sostenibles más allá del corto plazo. El contexto de crisis afecta al gasto en todas las Administraciones públicas, incluyendo los presupuestos de defensa. Los mercados de defensa europeos están sufriendo una fuerte contracción del gasto militar, disminuyendo, a su vez, el porcentaje que estos mercados suponen en el conjunto del gasto militar global.

El mercado español se encuentra en la misma situación. El presupuesto del Ministerio de Defensa en 2014 sufrió un importante recorte, que venía precedido de otros años de recortes presupuestarios. En 2015 el nivel presupuestario se ha mantenido e incluso ha subido ligeramente. La industria española, tradicionalmente a merced del presupuesto de defensa del Estado como principal fuente de financiación, se está viendo forzada a buscar nuevas fuentes de ingresos que le permitan seguir creciendo. En una coyuntura de programas militares limitados y unos menores presupuestos nacionales de defensa, las compañías de defensa españolas se enfrentan a la necesidad de encontrar nuevas vías de crecimiento. Por ello, se va concretando un horizonte de internacionalización de nuestra industria mediante la búsqueda de nuevos mercados exteriores. Asimismo y en este contexto de bajo presupuesto, la indus-

tria nacional de defensa tiende a apalancarse en sus capacidades actuales y a orientarse a clientes ajenos al negocio tradicional de defensa.

En el presente informe «Industria de Defensa en España 2014» se analiza la situación de la industria de defensa en España en el año 2014, partiendo de los datos suministrados por las propias empresas que a lo largo de este ejercicio se han inscrito en el Registro de Empresas de la Dirección General de Armamento y Material, DGAM.

En términos generales, se puede decir que la industria española de defensa está aún en proceso de adaptación al ciclo económico actual y se encuentra caracterizada por:

- Su carácter dual, produciendo tanto para el mercado civil como para el de defensa.
- Su alta participación en programas internacionales con alto nivel tecnológico.
- Adaptación de los desarrollos realizados para el mercado civil al ámbito de defensa.

En la estructura industrial de defensa en España existen tres o cuatro grandes empresas integradoras de sistemas y, por sus dimensiones, cabe destacar a un subcontratista de sistemas electrónicos que actúa como subcontratista en prácticamente todos los programas de defensa.

El tejido industrial se completa con un conjunto de pequeñas y medianas empresas (pymes), más especializadas en la producción de subsistemas, que actúan como subcontratistas de los anteriores. Estas pymes representan un auténtico motor innovador, pudiendo ser las depositarias de las capacidades industriales y tecnológicas verdaderamente estratégicas en términos de mantenimiento de la soberanía nacional. Estas características, sumadas a su dinamismo, las convierte en piezas clave a potenciar dentro de la industria de defensa.

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

- Producto de defensa: se considera como tal todo el material o servicio relacionado con la defensa.
- Ventas de defensa: ventas directas al Ministerio de Defensa español (MINISDEF) y ventas internacionales de defensa.
- Ventas al Ministerio de Defensa: ventas directas de productos de defensa al Ministerio de Defensa español (MINISDEF). No incluye ventas a otras empresas de defensa ni exportaciones.
- Ventas nacionales a empresas de defensa: ventas indirectas de productos de defensa al Ministerio de Defensa español a través de subcontrataciones.
- Ventas internacionales de defensa: ventas realizadas a organismos internacionales o a empresas situadas fuera de nuestras fronteras. Incluye exportaciones directas, programas internacionales y acuerdos de cooperación industrial.
- Ventas totales: ventas totales de las empresas inscritas en el Registro de Empresas de la DGAM, que incluyen los productos de defensa y los productos de uso civil.

Es importante señalar que el análisis de este informe se ha realizado sobre la base de las 383 empresas que han declarado ventas en el sector de defensa durante 2014 (último ejercicio consolidado), ya sean ventas al Ministerio de Defensa como contratistas principales, ventas a otras empresas nacionales como subcontratistas, o ventas de productos de defensa al exterior. No obstante, para evaluar estadísticas generales de ventas se han considerado todas las empresas registradas, hayan efectuado o no ventas en el sector defensa.

2. La industria de defensa en España

2.1. Empresas de defensa

El Registro de Empresas de la Dirección General de Armamento y Material presenta, a fecha de la realización de este informe, un total 568 empresas inscritas y actualizadas. De estas empresas 383 han declarado ventas en el sector defensa, ya sea como ventas directas al Ministerio, ventas indirectas al Ministerio a través de empresas de defensa o exportación de productos de defensa. Las 185 restantes son empresas que solo han realizado ventas en el ámbito civil, pero que se consideran potenciales suministradoras de productos para defensa, motivo por el que han solicitado su inscripción en el Registro.

En la siguiente tabla se detallan las empresas, clasificadas por sectores de actividad industrial, que han declarado ventas en defensa, así como las que siendo potenciales suministradoras de defensa aún no han realizado suministros para el Ministerio y/o ventas internacionales de este material.

Sectores	Empresas con ventas en defensa	Potenciales empresas de defensa	
AUXILIAR	178	183	
ELECTRÓNICO E INFORMÁTICO	106	84	
NAVAL	97	36	
VEHÍCULOS TERRESTRES	82	37	
AERONÁUTICO	80	26	
ARMAMENTO	38	14	
MISILES	17	7	
ESPACIAL	15	7	
MATERIAS PRIMAS	6	9	

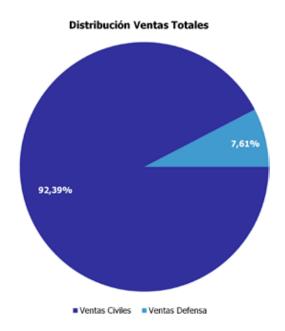
El mayor número de empresas pertenecen al sector auxiliar (trescientas sesenta y una empresas). Tras este se encuentra el sector electrónico e informático, con ciento noventa empresas. A continuación, el naval con ciento treinta y tres empresas. Les siguen los sectores de vehículos terrestres, aeronáutico y armamento, que cuentan, por su parte, con ciento diecinueve, ciento seis y cincuenta y dos empresas, respectivamente.

Los sectores con menos empresas son el de materias primas, con solo quince empresas, de las cuales solo seis han facturado en el ámbito de defensa y el sector espacial, también con quince empresas, de las cuales siete no han facturado en defensa durante el periodo 2014 que se analiza. Tampoco hay mucha presencia de empresas del sector misiles (diecisiete empresas).

Conviene aclarar que cualquier empresa de las registradas puede tener actividad en varios sectores a la vez, por lo que el sumatorio de las empresas mostradas en la tabla es mayor al número de empresas totales registradas y con ventas en defensa antes mencionado.

2.2. Ventas

En el año 2014 las ventas totales (civil + defensa) declaradas por las 568 empresas inscritas en el Registro de Empresas de la DGAM es de 72.819,35 millones de euros. Esto supone un 23 % menos que en 2013. De esa cifra, 5.470 millones de euros corresponden a ventas directas de defensa¹, lo cual supone, por su parte, un incremento del 4,5 % con respecto a las del año anterior. Las ventas de defensa suponen, a su vez, un 7,61 % de las ventas totales.

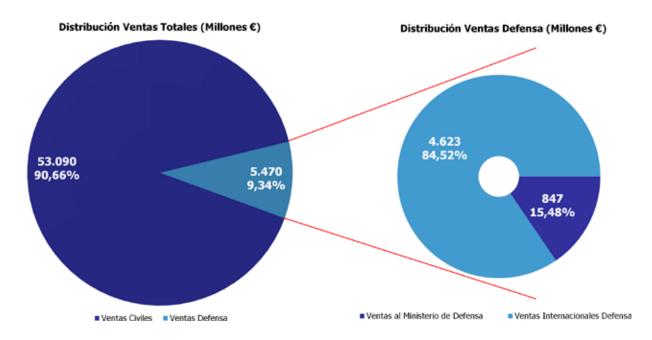


Si contemplamos únicamente las 383 empresas que han declarado ventas de defensa durante el periodo 2014, las ventas totales de estas (civil + defensa) han sido de 59.468 millones de euros. Las ventas específicas de defensa (nacional directa e internacional) han sido de 5.470 millones de euros, lo que supone un 9,34 % con respecto a la cifra de ventas totales de esas empresas. Las ventas de defensa se reparten entre los 847 millones de euros de ventas directas al Ministerio de Defensa (descienden un 16 % con respecto a 2013) y los 4.623 millones de euros de ventas internacionales de defensa (aumentan un 9,45 % con respecto a 2013). Estas cifras representan, a su vez, el 15 y el 85 % de las ventas de defensa.

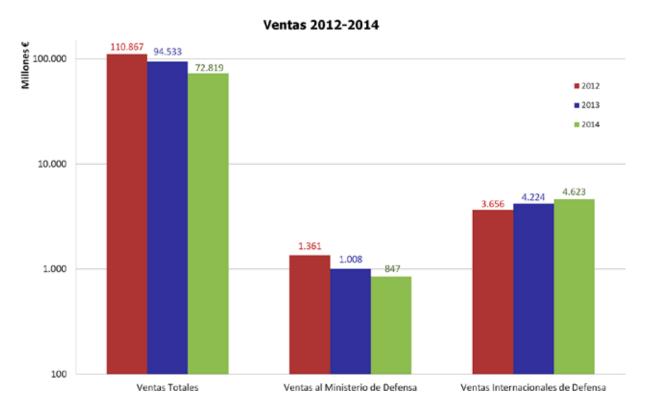
En términos generales, en 2014 los datos de ventas de defensa (nacional e internacional) denotan un incremento de 238 millones de euros con respecto al ejercicio económico anterior de 2013². Este aumento procede —un año más— de las buenas cifras de nuestras exportaciones (+399 millones de euros), especialmente las del sector aeronáutico. No obstante, dicho incremento no oculta —también un año más— las malas cifras procedentes del mercado interno (-161 millones de euros), que descienden por sexto año consecutivo. El mercado de

Las ventas indirectas en defensa (subcontrataciones) representan 909 millones de euros. Estas ventas no son tenidas en cuenta en las estadísticas de defensa para evitar computar nuevamente unas cifras que ya han sido consideradas en las ventas directas.

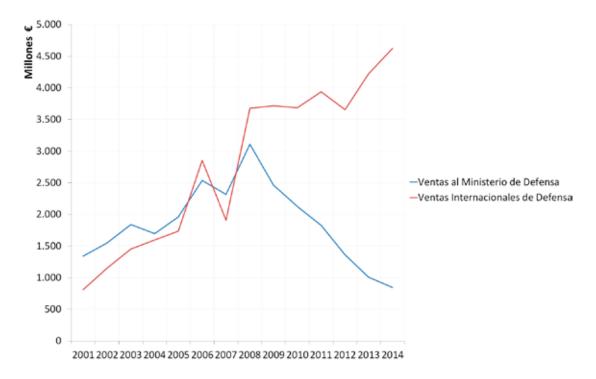
² Dado que el presente informe se realiza con los datos disponibles en diciembre de 2015, las comparativas con respecto a datos del año pasado (que se detallan en los anexos A y B) se realizan con respecto a los datos existentes en el Registro de Empresas en diciembre de 2014.



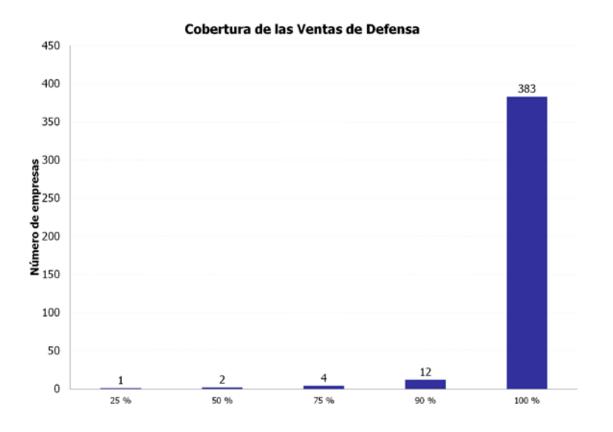
las ventas internacionales se mantiene fuerte, si bien encontramos diferencias por sectores, destacando el fuerte aumento del sector aeronáutico (+407 millones de euros) y una recuperación del sector vehículos terrestres (+69 millones de euros) frente al fuerte descenso de las exportaciones del sector naval (-121 millones de euros), que siguen en paulatino declive desde 2009 (-415 millones de euros de descenso acumulado en cinco años). También descienden, pero poco, los sectores auxiliar y misiles. El resto de sectores tienen ligeros incrementos en sus exportaciones de defensa, que, en cómputos generales, se han visto aumentadas en un 9,45 % con respecto al año anterior y han compensado, una vez más, la importante contracción del mercado interno de defensa.



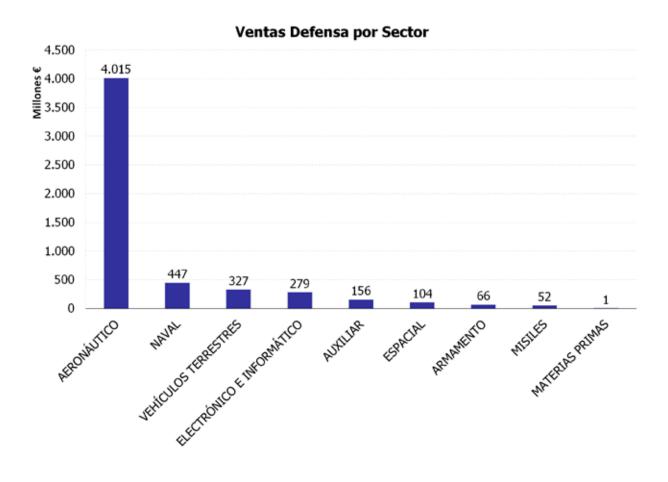
Las ventas nacionales de defensa han descendido al nivel del año 1997, manteniéndose un descenso constante de la demanda interna desde el año 2009.



Cabe señalar que las ventas de defensa (nacional e internacional) se concentran en un grupo muy reducido de empresas. Doce empresas concentran el 90 % de todo el mer-



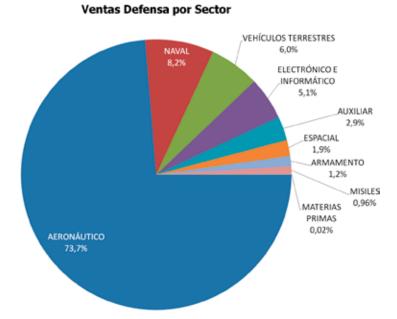
cado de defensa. Las empresas de mayor concentración son Airbus Defence and Space y Airbus Military, con un 39,6 y 22,9 % de concentración de las ventas de defensa cada una. Les siguen Indra Sistemas (7,35 %) y Navantia (6,8 %), alcanzando junto con las dos anteriores empresas el 77 % del mercado de defensa. Tras estas cuatro empresas encontramos a Industria de Turbopropulsores (que concentra el 4,1 % de este mercado) y a Airbus Helicopters España (concentra el 2,30 %), Santa Bárbara Sistemas (1,6 %), Iveco España (1,6 %), Isdefe (1,1 %), Aernnova Aerospace (1,1 %), Hisdesat (1,1 %) y Telefónica de España (0,7 %), alcanzando entre todas ellas el 90,2 % del mercado de defensa. Las 371 empresas restantes concentran, por su parte, el 9,8 % de dicho mercado³.



El sector aeronáutico lidera ampliamente las cifras de ventas en defensa con 4.015 millones de euros (73,69 % de las ventas de defensa), muy por encima del siguiente sector, el naval, con unas cifras de ventas de defensa de 447 millones de euros (8,21 % de las ventas de defensa).

El resto de sectores (por orden de relevancia: vehículos terrestres, electrónico e informático, auxiliar, espacial, armamento, misiles y materias primas) contribuyen con un 18,10 % en las ventas del sector de defensa.

³ Para mayor detalle, véase el Anexo B, «Ranking de Empresas».



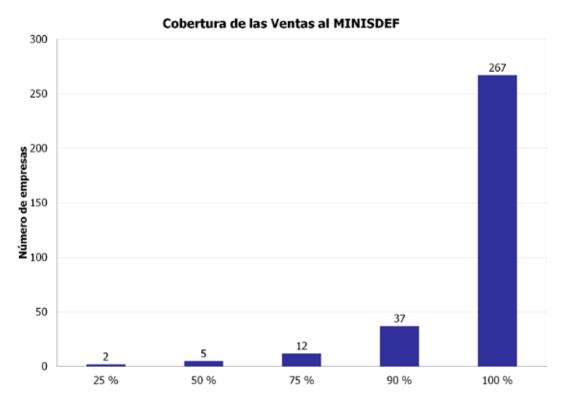
2.3. Cifra de negocio nacional

Como ya se ha señalado, las ventas al Ministerio de Defensa han descendido al nivel del año 1997, manteniéndose un descenso constante de la demanda interna desde el año 2009. El descenso de estas ventas de 2014 a 2013 se produce como consecuencia de un descenso generalizado en las ventas de las empresas destinadas al mercado interno. Dicho descenso, por orden de mayor a menor impacto económico, afecta especialmente a las siguientes empresas:

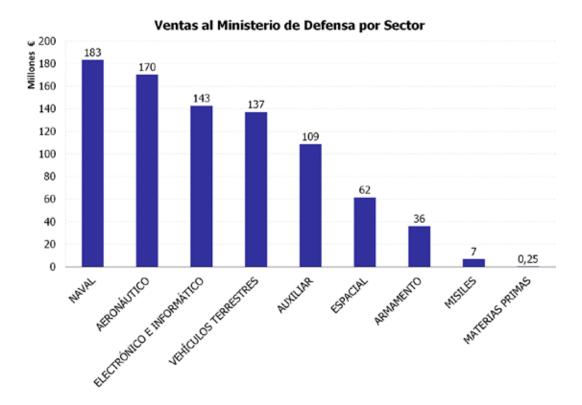
Ranking descenso de ventas al Ministerio de Defensa de 2014 con respecto a 2013	Porcentaje descenso con respecto a sus ventas al MINISDEF en 2013 (%)
1. NAVANTIA, S.A.	-19,69
2. COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE PETRÓLEOS, S.A.U.	-159,52
3. SERVICIOS LOGÍSTICOS INTEGRADOS, S.A.	-134,27
4. SANTA BÁRBARA SISTEMAS, S.A.	-31,22
5. IVECO ESPAÑA, S.L.	-249,47
6. AIRBUS DEFENCE AND SPACE, S.A.	-17,35
7. TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.	-12,05
8. INGENIERÍA DE SISTEMAS PARA LA DEFENSA DE ESPAÑA, S.A.	-6,29
9. INDRA EMAC, S.A.	-26,36
10. INDUSTRIA DE TURBO PROPULSORES, S.A.	-5,94

De las 383 empresas con actividad en defensa inscritas en el Registro de la DGAM, 267 empresas declaran realizar ventas al Ministerio de Defensa. Identificamos, asimismo, que dos grandes compañías (Navantia y Airbus Helicopters) concentran casi el 30 % de este mercado. Si a este porcentaje sumamos diez empresas más, llegamos al 76,5 % de la cobertura de este mercado. El total de estas empresas es de carácter multinacional o gran empresa. Para llegar a la cobertura del 90 % del mercado nacional de defensa contamos con un total de treinta y siete empresas, entre las cuales ya encontramos pymes. El 10 % restante lo completan dos-

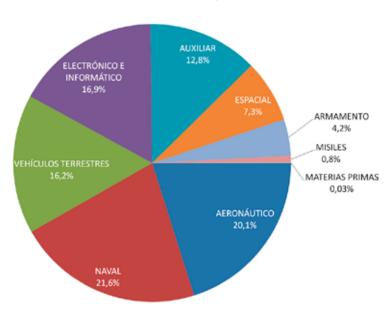
cientas treinta compañías. En definitiva, las grandes empresas tradicionalmente dedicadas al negocio de defensa son las que tienen mayor proyección en el mercado nacional de defensa.



En el mercado de defensa nacional destacan las ventas del sector naval, seguido del aeronáutico, el electrónico e informático, vehículos terrestres y auxiliar.

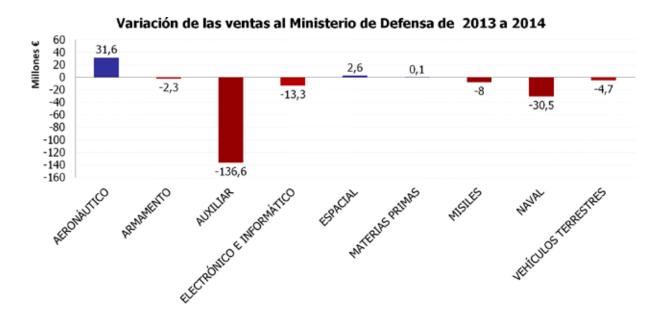


El resto de sectores agrupa, por su parte, el 12,4 % de las ventas al Ministerio de Defensa.



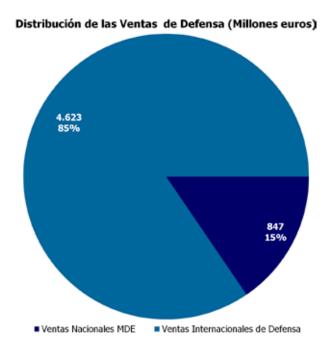
Ventas al Ministerio de Defensa por Sector

Las ventas al Ministerio de Defensa del periodo 2014, con respecto a las del periodo 2013, presentan, un año más, una contracción en casi todos los sectores de actividad. El único sector con un crecimiento notable es el sector aeronáutico, con un aumento de 32 millones de euros. El sector espacial ha experimentado, por su parte, un pequeño aumento de 2,6 millones de euros. También crece el sector materias primas (+0,13 millones de euros), si bien no es un crecimiento relevante en el conjunto del mercado nacional de defensa. La contracción es significativa, sin embargo, en el sector auxiliar (-137 millones de euros), siendo importante también la del sector naval (-30,5 millones de euros). Decrecen también las ventas en los sectores electrónico e informático (-13,3 millones de euros), misiles (-8 millones de euros), vehículos terrestres (-4,7 millones de euros) y armamento (-2,3 millones de euros).

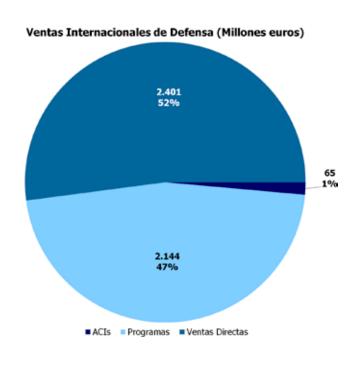


2.4. Cifra de negocio internacional

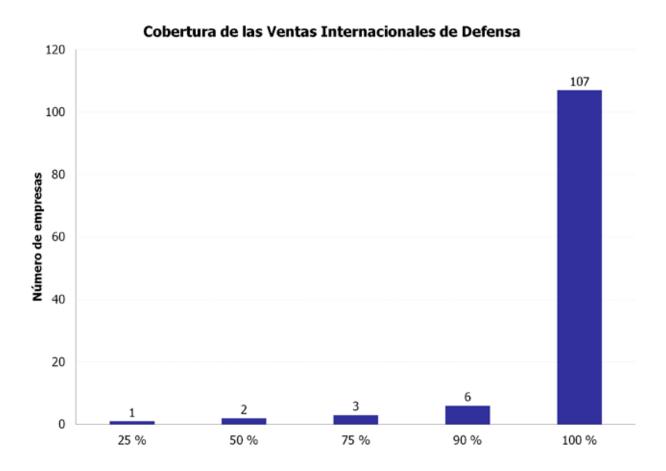
Como ya se ha comentado anteriormente, las ventas internacionales de defensa han supuesto en 2014 el 85 % de las ventas totales del mercado de defensa, lo cual supone 4.623 millones de euros. En esta tipología se incluyen programas internacionales, acuerdos de cooperación y exportaciones directas. El 15 % restante (847 millones de euros) corresponde a ventas directas al Ministerio de Defensa.



El 48 % de todas las ventas internacionales de defensa han sido favorecidas por el impulso de programas internacionales y acuerdos de cooperación industrial (ACI) en los que participa la acción del Estado.



Existe un contraste entre las cifras de negocio internacional y el número de empresas inscritas en el Registro de la DGAM con cifra de negocio internacional, ya que de las 383 empresas con actividad en defensa solo ciento siete han declarado ventas internacionales de defensa. Esto supone que solo el 27,9 % de estas empresas han encontrado salida internacional en un mercado que hoy en día presenta mayor actividad en el exterior (2,1 % más que en 2013).



Por otra parte, si analizamos las empresas con cifra de negocio internacional de defensa, identificamos que dos grandes compañías (Airbus Defence and Space y Airbus Military) concentran el 73,4 % del negocio internacional de defensa; porcentaje que con las empresas Indra Sistemas, Navantia, ITP e Iveco España aumenta al 91 % de dicho negocio, quedando el 9 % restante para las otras ciento una compañías. En definitiva, son las grandes empresas tradicionalmente dedicadas al negocio de defensa las que tienen mayor proyección internacional.

Entre los países hacia los que nuestra industria ha dirigido sus exportaciones de defensa en 2014 aparecen, en primer lugar, los consorcios internacionales en los que participan empresas de diversos países que trabajan de forma conjunta en grandes programas de defensa como el Eurofighter. Tras ellos, sobresalen las ventas a Reino Unido, seguido de Alemania y de los Emiratos Árabes Unidos. A continuación, destacan las ventas a Estados Unidos y a Australia, seguidas de las exportaciones a México, Italia, Ecuador y Bahréin.

Ranking de países compradores de productos nacionales de defensa

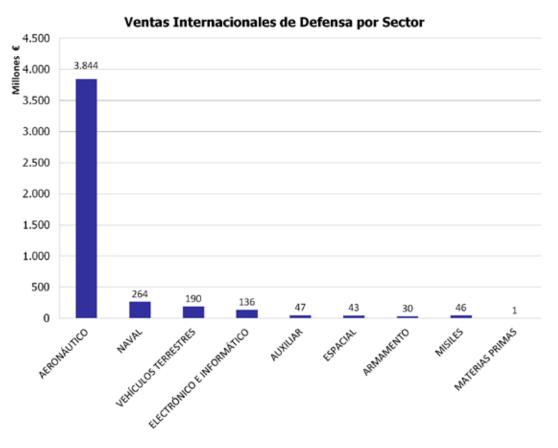
Ranking 2014	País	Peso sobre el total de las exportaciones de defensa (%)	Exportaciones defensa (millones de €)	
1	Consorcios Internacionales	37,59	1.729,46	
2	Reino Unido	17,91	823,90	
3	Alemania	12,52	576,14	
4	Emiratos Árabes Unidos	6,08	326,96	
5	Estados Unidos	4,59	259,28	
6	Australia	4,30	186,89	
7	México	3,08	179,68	
8	Italia	2,73	123,89	
9	Ecuador	2,11	118,77	
10	Bahréin	1,46	103,76	

Desde el punto de vista sectorial, el sector aeronáutico es el que mayor cifra de negocio internacional de defensa posee, con 3.844 millones de euros, representando el 83,5 % del total. Esta cifra supone el 95,8 % de las ventas de defensa de dicho sector, mientras que el 4,2 % restante procede de las ventas de defensa nacionales. Con todo, concluimos que durante 2014 el sector aeronáutico ha sido el más orientado hacia el exterior, fundamentalmente por las ventas internacionales de defensa de las compañías Airbus Defence and Space y Airbus Military, que representan respectivamente el 55,4 y el 32,5 % de todas las ventas internacionales de defensa del sector aeronáutico y concentrando entre estas dos empresas del grupo Airbus el grueso de las exportaciones de defensa.

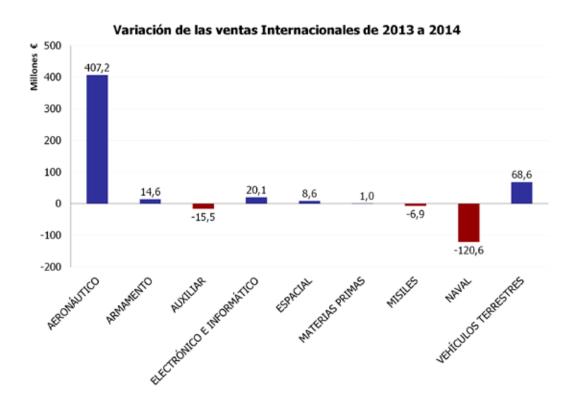
En segundo lugar, con aproximadamente 264 millones de euros de ventas internacionales de defensa, está el sector naval. Esta cifra representa el 5,7 % del total de ventas internacionales de defensa. A su vez, esta cifra supone el 59 % de la actividad de defensa del sector naval (el 41 % restante procede de las ventas al Ministerio de Defensa).

Le sigue el sector vehículos terrestres, con unas ventas internacionales de defensa de 190 millones de euros, que suponen el 4,1 % del total de ventas internacionales de defensa y el 58 % de la producción de defensa de ese sector (el 42 % restante procede de las ventas al Ministerio de Defensa).

A continuación, encontramos al sector electrónico e informático, con ventas de 136 millones de euros, que suponen el 3 % del total de las ventas internacionales de defensa y el 48,9 % de la producción total de defensa de ese sector.



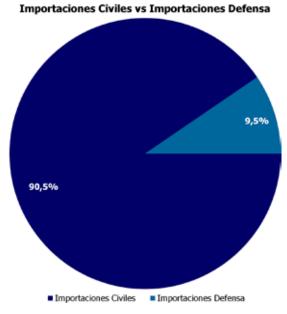
En términos comparativos, las ventas internacionales de defensa en 2014 han crecido un 9,45 % con respecto al año anterior. Esto, en términos absolutos, supone un aumento de 399 millones de euros. Por sectores, las variaciones han sido las siguientes:

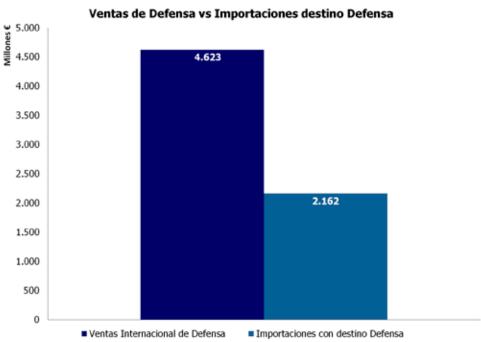


Destacan el fuerte aumento de las ventas al mercado internacional de defensa del sector aeronáutico, el aumento de dichas ventas del sector vehículos terrestres y el fuerte descenso de las ventas internacionales de defensa del sector naval.

2.5. Importaciones

Las importaciones con destino el mercado de defensa en 2014 han representado el 9,5 % de las importaciones totales (civiles y militares) de las empresas con ventas en el sector defensa. Estas han aumentado en 2014 con respecto al ejercicio anterior (2.162 millones de euros frente a los 1.937 millones de euros de 2013). Esto supone un aumento de las importaciones con destino defensa de 225 millones de euros, lo cual significa un incremento del 11,6 %.de las compras al exterior cuyo destino final es el mercado de defensa.

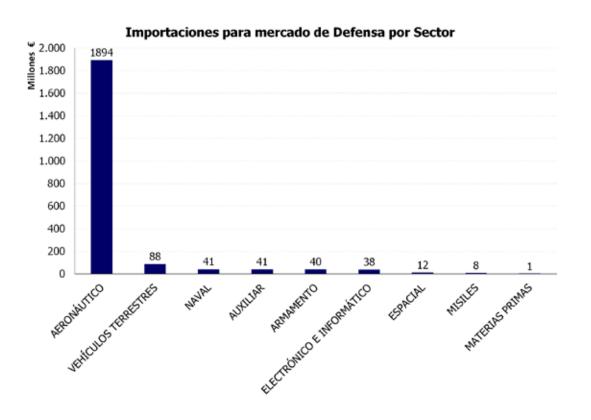




Entre los países que actúan como suministradores de material de defensa para la industria nacional se refleja, como es habitual, un claro dominio de Francia sobre el resto de países suministradores. Este país ha concentrado el 51,3 % del total de las importaciones de defensa que ha realizado la industria de defensa nacional.

Ranking de países suministradores de productos de defensa

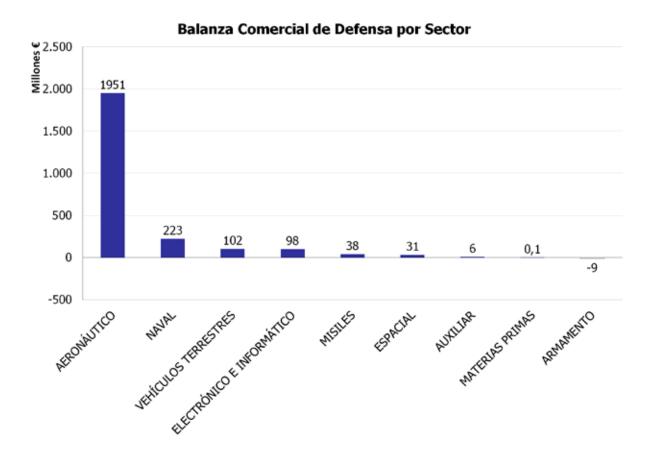
Ranking País 2014		Importaciones defensa (millones de €)	Peso sobre el total de las importaciones de defensa (%)	
1	Francia	1.109,35	51,3	
2	Alemania	442,14	20,4	
3	Reino Unido	160,30	7,4	
4	Italia	119,55	5,5	
5	Estados Unidos	78,33	3,6	
6	Canadá	67,86	3,1	
7	Polonia	45,03	2,1	
8	Turquía	28,26	1,3	
9	Países Bajos	12,77	0,6	
10	Austria	12,20	0,6	



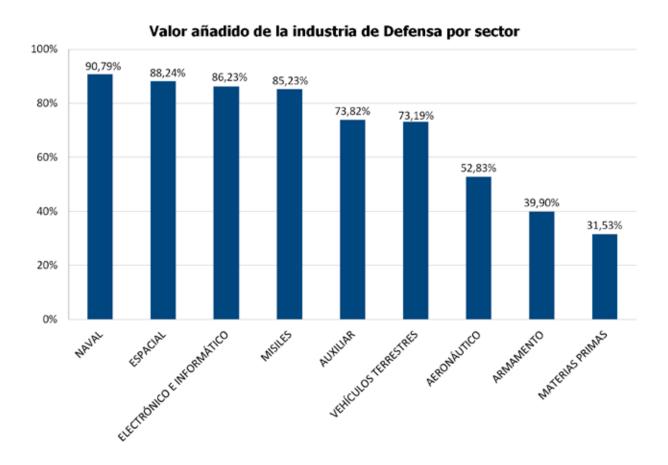
Los sectores que más importaciones de defensa han realizado durante 2014 han sido: el sector aeronáutico, con 1.894 millones de euros, que suponen el 87,6 % de las importaciones de defensa; el sector vehículos terrestres, con 88 millones de euros, que suponen el 4,0 % de las importaciones de defensa; y los sectores naval y auxiliar, con 41 millones de euros y el 1,9 % las importaciones de defensa cada uno. Con respecto a las importaciones de defensa del ejercicio 2013 destacan, por un lado, el descenso de las importaciones de los sectores auxiliar y naval (-37 y -16 millones de euros, respectivamente) y, por otro, el aumento de las importaciones del sector aeronáutico (+217 millones de euros).

2.6. Balanza comercial

Durante el año 2014 la balanza comercial de defensa (exportaciones de defensa-importaciones de defensa) ha resultado favorable para la base industrial de defensa española, con un ratio del 2,14. Los datos de exportaciones e importaciones reflejan una balanza comercial de defensa positiva de 2.461 millones de euros a favor de la industria española de defensa. Esto supone un superávit del 114 % de nuestras exportaciones de defensa sobre las importaciones de defensa. Lidera la balanza comercial el sector aeronáutico, con un superávit comercial de 1.951 millones de euros. Le sigue el sector naval, con una balanza comercial de 223 millones de euros. A continuación se sitúan el sector vehículos terrestres y el sector electrónico e informático, con una balanza comercial de 102 millones de euros y de 98 millones de euros, respectivamente.

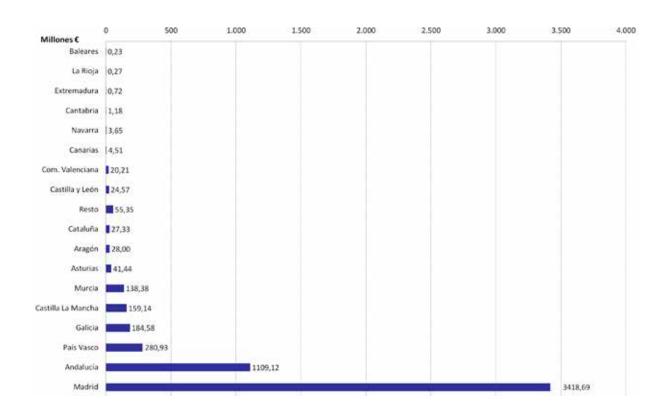


Por su parte, el valor añadido nacional (ventas totales de defensa-importaciones de defensa) de la industria de defensa se ha situado en 2014 en torno a los 3.285 millones de euros, es decir, un 60 % del valor de los productos y servicios facturados. En general, todos los sectores tienen un fuerte valor añadido de su industria de defensa con respecto a sus importaciones, siendo el sector naval el de mayor valor añadido en términos porcentuales, con un 90,8 %, y a que se realizan pocas importaciones para esta industria en comparación con su volumen de ventas. A continuación se sitúa el sector espacial, con un valor añadido del 88,2 %. Le siguen el sector electrónico e informático, con un 86,2 % y el sector misiles, con un 85,2%. El sector que representa un menor valor añadido en términos porcentuales es el de materias primas, con un 31,5 % sobre su facturación de defensa, siendo el sector armamento el siguiente sector con menor valor añadido, con un 39,9 %.



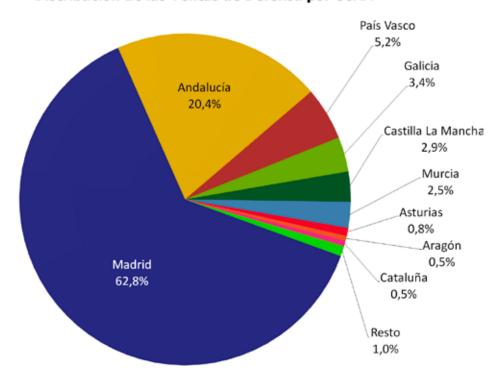
2.7. Distribución geográfica de las ventas

Por Comunidades Autónomas, las ventas de defensa reflejan un predominio de la Comunidad de Madrid sobre el resto de comunidades, con el 62,8 % de las ventas, algo más del triple que la siguiente comunidad, Andalucía, con el 20,4 % de las ventas de defensa.

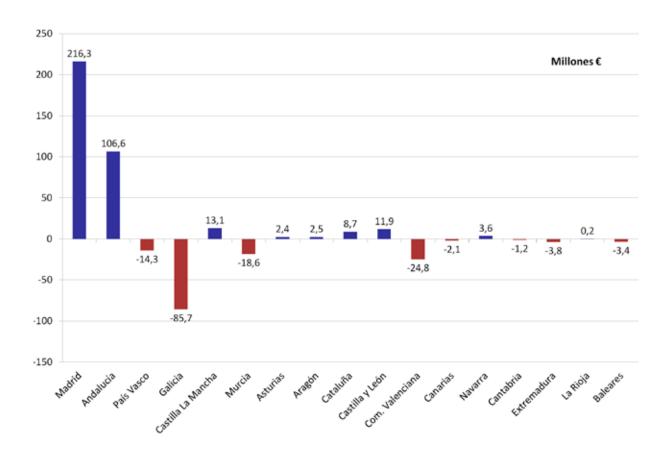


Por orden de importancia, la Comunidad de Madrid, Andalucía, País Vasco y Galicia son las comunidades con mayor presencia en el sector de defensa, llegando entre ellas a concentrar el 90,8 % de las ventas de dicho sector.

Distribución de las Ventas de Defensa por CCAA



Con respecto al año 2013, se aprecia un fuerte ascenso en las ventas de defensa de la Comunidad de Madrid —fundamentado en el auge de la industria aeronáutica—, así como un crecimiento muy significativo en Andalucía, un ligero crecimiento en Castilla-La Mancha, Castilla y León, Cataluña y mucho menos significativo en Navarra, Aragón, Asturias y La Rioja. En el resto de comunidades las ventas de defensa han caído, especialmente en Galicia, en la Comunidad Valenciana y en Murcia, como consecuencia de la contracción de la industria naval.



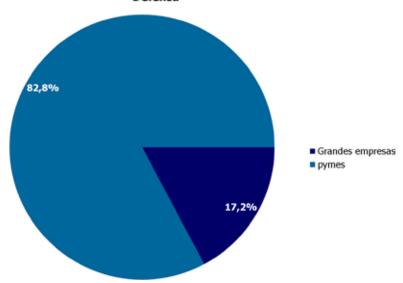
2.8. Tamaño empresarial: grandes, medianas, pequeñas empresas y microempresas

El perfil de las empresas españolas que participan en el mercado de defensa está dominado por las pequeñas y medianas empresas (pymes), un 82,8 % del total. Por su parte, las grandes empresas del sector, con más de doscientos cincuenta empleados, representan el 17.2 % del total.

Entre las pymes, la pequeña empresa, con menos de cincuenta empleados y más de diez empleados, es la más representativa tanto del conjunto de las pymes (suponen el 47,3 % del total de pymes), como con respecto al total de empresas del sector defensa (concentran un 39,2 % del total de empresas)

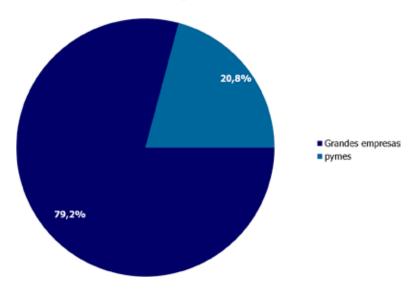
Tamaño empresa	N.º de empleados		Facturación total M€		Pie de balance M€	N.º de empresas
Grande	> 250	у	> 50	0	> 43	66
Mediana	< 250	у	≤ 50	0	≤ 43	94
Pequeña	< 50	у	≤ 10	0	≤ 10	150
Microempresa	<10	у	≤ 2	0	≤ 2	73

Distribución de pymes y Grandes empresas en el sector de la Defensa



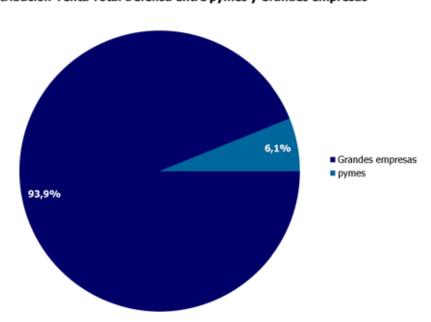
A pesar de este escenario dimensional, han sido las grandes empresas las que han acaparado el mayor volumen de las ventas directas al Ministerio de Defensa, con un total de 670 millones de euros, esto es, el 79,2 % de dichas ventas. Por su parte, las pequeñas y medianas

Distribución de las Ventas al Ministerio de Defensa entre pymes y Grandes empresas



empresas (pymes) realizaron unas ventas directas al Ministerio de Defensa de 176 millones de euros a lo largo de 2014, lo cual representa el 20,8 % de esas ventas. Con respecto al ejercicio anterior el volumen de ventas de las pymes ha subido en 8,2 millones de euros, sin embargo, en el conjunto de las ventas directas al Ministerio de Defensa, este año su participación ha aumentado en 4,15 puntos, circunstancia que ha venido motivada por el considerable descenso de la cifra de negocio de las grandes empresas en el mercado interno de defensa en 2014, que ha bajado 169,3 millones de euros.

Con relación a las ventas totales de defensa (mercado nacional y exportaciones), la situación es muy similar, acaparando las grandes empresas el negocio de la defensa: estas representan el 93,9 % de las ventas totales de defensa [5.139 millones de euros (210 millones más que en 2013)], mientras que las pymes realizan el 6,1 % de las ventas totales de defensa [331 millones de euros (27,3 millones de euros más que en 2013)]. Las grandes empresas de la industria de defensa logran una proyección internacional mucho mayor gracias a sus mayores recursos, capacidades e influencia en dicho mercado.



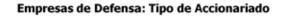
Distribución Venta Total Defensa entre pymes y Grandes empresas

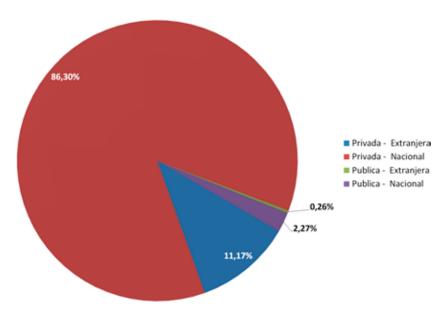
2.9. Composición del accionariado empresarial

De las 383 empresas inscritas en el Registro de la DGAM, ubicadas en España y con ventas en el sector de defensa, el 88,6 % tiene capital español (un punto más que el ejercicio anterior), siendo el 86,3 % de carácter privado y el 2,3 % de carácter público.

El 11,4 % restante es de capital extranjero, que, a su vez, se divide en un 11,17 % de carácter privado y en un 0,26 % de carácter público.

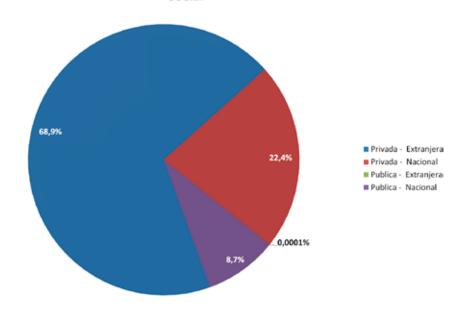
Atendiendo al carácter privado o público de las empresas de defensa, estas se reparten como sigue: 97,5 % son de carácter privado, mientras que el 2,5 % restante son de carácter público.





Si contemplamos las ventas de defensa por tipo de accionariado, observamos que el capital extranjero (público o privado) en empresas radicadas en España domina las ventas del sector defensa, acumulando el 68,9 % del negocio (3,4 puntos más que el anterior ejercicio). Por su parte, el capital nacional, de carácter privado o público, en empresas españolas acumula, por su parte, el 31,1 % de las ventas de defensa. Un año más aumenta el porcentaje de negocio de la industria de defensa en manos extranjeras. Si en 2009 el capital extranjero se hacía con el 45,7 % del negocio de defensa, hoy ese porcentaje ha aumentado en 23 puntos. En 2014 el aumento de dicho negocio se debe fundamentalmente —al igual que el año pasado— al impulso de las ventas de defensa del sector aeronáutico, protagonizadas por Airbus Defence And Space, de capital extranjero.

Porcentaje de Ventas de Defensa según el caracter del capital social

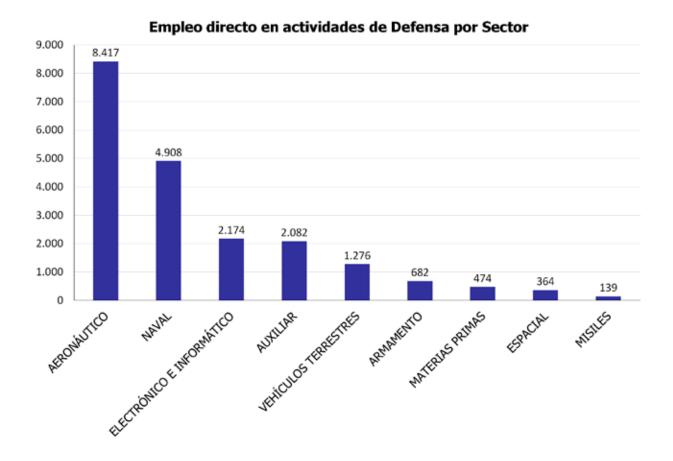


2.10. Empleo

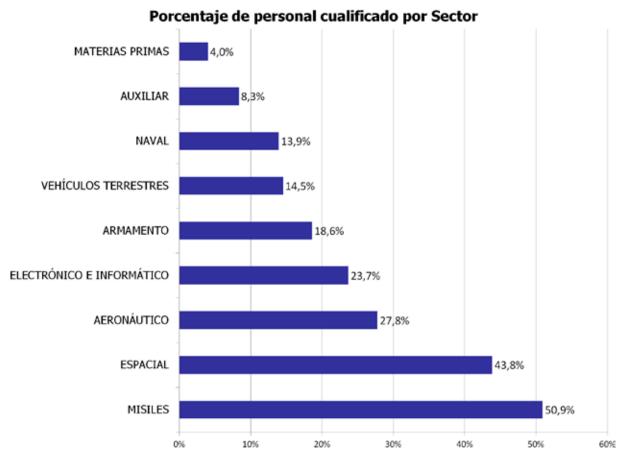
Las 383 empresas con ventas en el sector de defensa, ya sean por ventas directas al Ministerio, a otras empresas de defensa, o exportaciones de material de defensa, producen un empleo directo de 198.866 puestos de trabajo. Esta cifra es la suma de los empleos directos generados por sus actividades, tanto en el sector civil como en el sector de defensa.

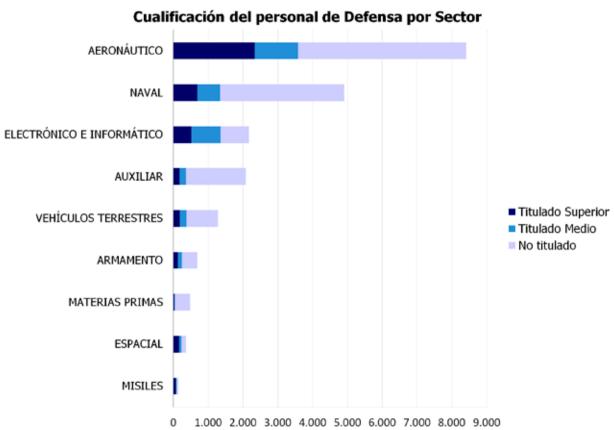
En lo que al sector de defensa se refiere, las mismas empresas dedican de media 20.515 empleos directos a actividades exclusivas de defensa. Esta cifra supone, un año más, un descenso de empleos con respecto a 2013, momento en que se dedicaron a la industria de defensa 21.622 empleos directos.

Desde el punto de vista sectorial, el sector aeronáutico lidera la contribución al empleo dedicado a la industria de defensa, con el 41 %. Le sigue el sector naval, con el 23,9 %. Los sectores electrónico e informático, auxiliar y vehículos terrestres se sitúan a continuación con un 10,6, un 10,1 y un 6,2 %, cada uno. El resto de sectores contribuyen con un 8,1 % del empleo dedicado a la industria de defensa.



Respecto a la cualificación del personal empleado para proyectos de defensa en cada uno de los sectores, la mayor proporción de personal cualificado se observa, por orden decreciente, en los sectores misiles, espacial, aeronáutico, electrónico e informático, armamento, vehículos terrestres, naval, auxiliar y materias primas, de acuerdo con los niveles de estudios que se recogen en los siguientes gráficos.

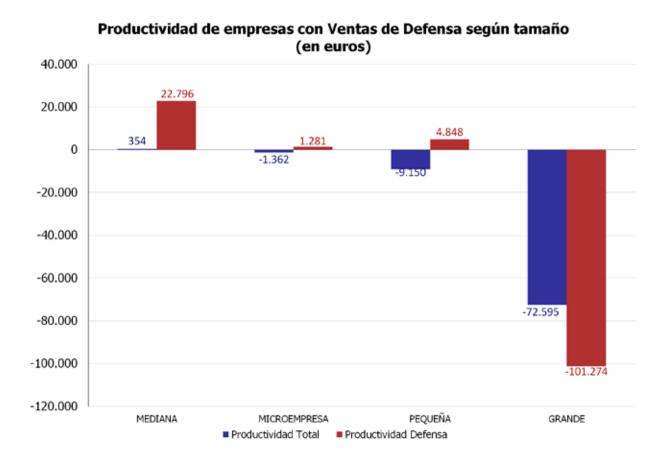




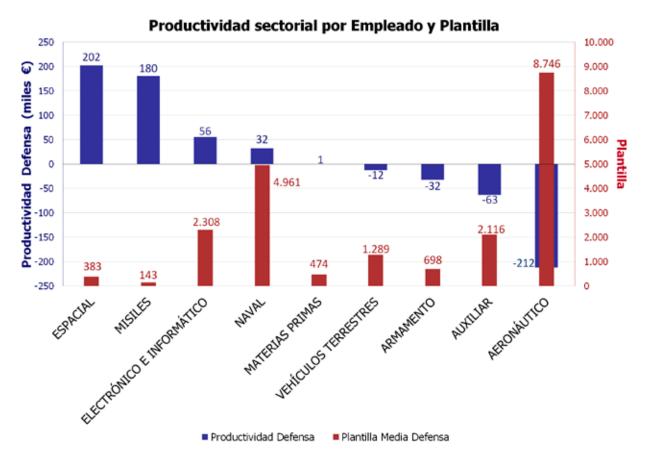
2.11. Productividad

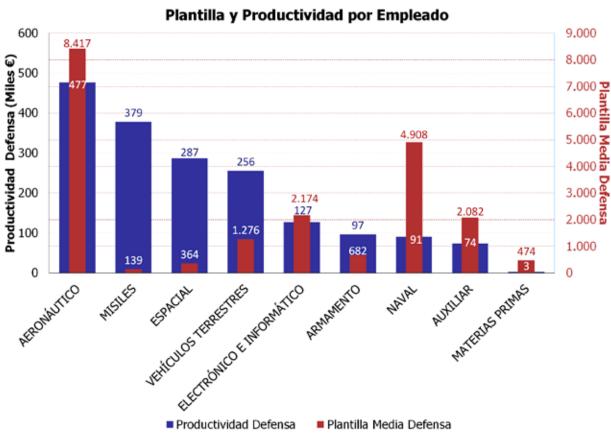
En 2014 la productividad media del sector de defensa en España, considerada como las ventas de defensa menos las compras de defensa entre el número de empleados, ha sido de 109.500 euros por empleado. Esto supone un aumento de la productividad de 5.200 euros por empleado con respecto a 2013, dado que en ese año la productividad por empleo estaba en torno a los 104.300 euros.

La mayor productividad por empleado en actividades de defensa se ha conseguido en las medianas empresas, con un valor próximo a 22.800 euros/empleado, frente a los valores de productividad negativa de las grandes empresas (-101.300 euros/empleado). Las pymes, a su vez, presentan una productividad dispar, si bien siempre es positiva. Las medianas empresas, las pequeñas empresas y las microempresas tienen una productividad de 22.800 euros/empleado, 4.850 euros/empleado y 1.300 euros/empleado, respectivamente.



Sectorialmente, la productividad varía entre los 202.000 euros por empleado en el sector espacial y los -212.000 euros por empleado en el sector aeronáutico.



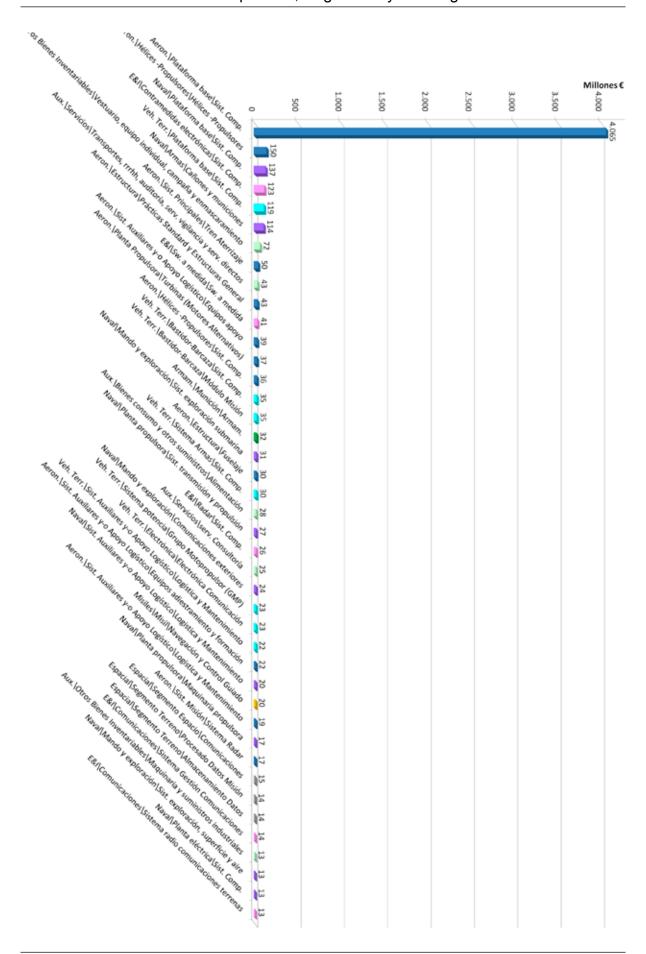


2.12. Capacidades industriales

La industria española de defensa cuenta con un amplio catálogo de capacidades industriales y con al menos una empresa con capacidad de integración de grandes sistemas en cada uno de los sectores que la componen. Por otra parte, también se caracteriza en que presenta un reducido número de productos propios competitivos en el ámbito de los grandes sistemas o plataformas, tales como: aeronaves de combate, vehículos terrestres (carros y vehículos blindados) o sistemas espaciales y, en menor medida, buques de guerra.

A nivel de subsistema o componente, aunque existe un amplio abanico de empresas muy tecnificadas que poseen capacidades competitivas en campos como la electrónica, la informática o la industria naval, se identifican también carencias muy significativas que, en algunos casos, limitan la autonomía de acción. En este sentido, la industria carece especialmente de capacidades para la definición y, en menor medida, para el diseño de sistemas de armas y blindajes activos y reactivos para vehículos terrestres, misiles y sus sistemas de lanzamiento, o sistemas de misión y subsistemas de combustible para aeronaves.

En la siguiente gráfica se muestran aquellas capacidades industriales con mayor volumen de ventas en el sector de defensa (>=13 millones de euros). En él queda reflejado cómo la mayor parte del mercado de defensa queda cubierto fundamentalmente por las capacidades industriales de producción, diseño e integración de aeronaves. A continuación, muy por detrás, encontramos las capacidades industriales de producción y diseño de turbopropulsores de aeronaves y de plataformas navales. Encontramos que las capacidades de contramedidas electrónicas van tomando cada vez más presencia en la industria nacional de defensa. Destacan también las capacidades de integración de plataformas terrestres y de diseño y producción de municiones y sistemas lanzadores navales.



3. Análisis por sectores

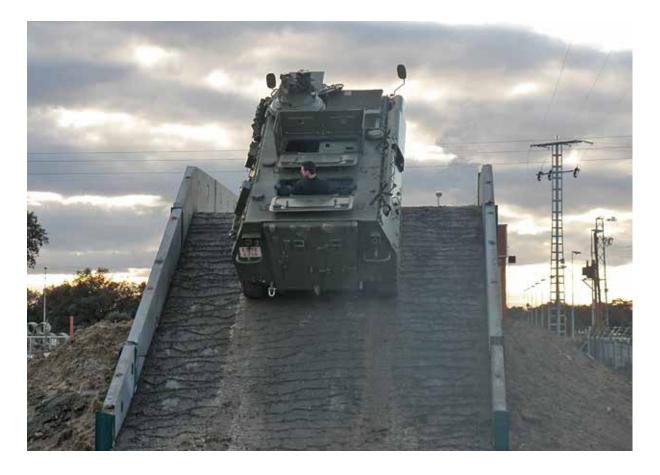
Bajo la denominación de industrias de defensa se engloban numerosas compañías suministradoras de equipos, sistemas o servicios de armamento y material, infraestructura, sistemas de información y telecomunicación de aplicación militar.

Debido a esta diversidad, se hace indispensable encuadrarlas en sectores y subsectores que permitan la clasificación del tejido industrial. Por ello, el Ministerio de Defensa en el año 2010 estableció una taxonomía de capacidades industriales agrupadas en nueve sectores de actividad asociados a la defensa:



A continuación se recoge un análisis sectorial detallado de la industria de defensa en España para cada uno de los sectores que la componen.

3.1. Sector vehículos terrestres



El sector de vehículos terrestres está conformado por el conjunto de equipos, datos, instalaciones y servicios requeridos para desarrollar, producir y operar con un vehículo autónomo en la superficie terrestre.

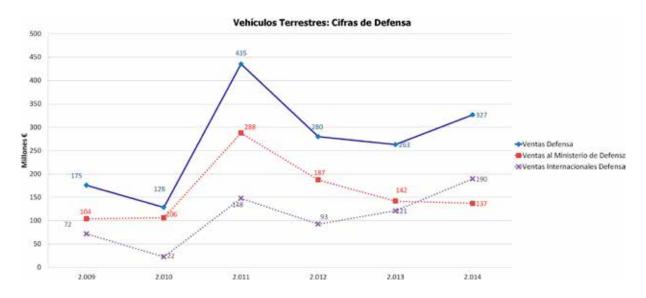
Los subsectores que comprende este sector son:

Niveles	Estructura de Descomposición de Sistema –EDS–
Nivel 1	Vehículos terrestres
Nivel 2	Plataforma base
Nivel 2	Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico
Nivel 2	Bastidor/Barcaza
Nivel 2	Torre
Nivel 2	Blindaje
Nivel 2	Suspensión y tren de rodaje
Nivel 2	Sistema de potencia
Nivel 2	Sistema de dirección
Nivel 2	Sistema de frenado

Niveles	Estructura de Descomposición de Sistema –EDS–
Nivel 2	Sistema de armas
Nivel 2	Habitabilidad y acondicionamiento
Nivel 2	Sistema eléctrico
Nivel 2	Electrónica
Nivel 2	Sistema de control de vehículo
Nivel 2	Equipamiento especial

Situación del mercado

La evolución del sector vehículos terrestres en la industria de defensa refleja para 2014 un aumento de las ventas impulsado por el mercado externo ya que el interno continúa descendiendo, si bien ligeramente.



El mercado europeo se encuentra muy fragmentado y existe un elevado grado de proteccionismo a nivel nacional, lo que hace que este sector dependa fuertemente de la demanda interna de cada nación.

En este sector los programas de cooperación multinacional han sido muy escasos y poco relevantes, existiendo además un evidente problema de sobrecapacidad a nivel comunitario que afecta también a España.

La industria española cuenta con capacidad de integración en vehículos, dominio multidisciplinar de las tecnologías aplicables a este tipo de plataformas y una base logística de mantenimiento muy adecuada, que favorece los potenciales procesos de externalización. No obstante, existen ciertas carencias, como la falta de una industria auxiliar de componentes.

La estructura de este sector en España viene marcada por la existencia de varios contratistas principales. Por su tamaño y vinculación con el Ministerio de Defensa, la empresa

General Dynamics-Santa Bárbara Sistemas ha venido siendo la más relevante, si bien, como consecuencia de la contracción del mercado interno de defensa, desde 2013 lveco España ha sido la empresa más relevante en el sector terrestre, situación motivada por su proyección internacional. Existen, además, otras empresas de menor entidad pero muy especializadas y competitivas que se encuentran posicionadas en este sector.

Desde el punto de vista de la oferta, el sector de vehículos terrestres se caracteriza por lo siguiente:

- A escala europea se observa una compleja consolidación debido a una gran fragmentación, a un elevado exceso de capacidad y a una carencia de grandes programas cooperativos.
- La industria española cuenta con una buena base logística de mantenimiento.
- La carencia más significativa consiste en la falta de una industria auxiliar de componentes.

En total, en 2014 hay registradas ochenta y dos empresas con ventas directas e indirectas de defensa relacionadas con el sector vehículos terrestres. De estas sesenta y seis realizan ventas directas de defensa, mientras que otras dieciséis realizan ventas indirectas a través de subcontrataciones. Destacan en este sector, por orden de relevancia en la industria de defensa, las empresas Iveco, GD-Santa Bárbara Sistemas, Indra, Urovesa, Iturri, Einsa, Grupo JPG, Telefónica, Star Defence, Danima, Oto Melara Ibérica, Equipos Móviles de Campaña Arpa, Tecnove Security, Repuestos Menéndez, Atos IT, Marzasa y Thales Programas.

Dentro de este sector se presentan diversas oportunidades de futuro:

- Vehículos no tripulados.
- Vehículos con funciones de rastreo, detección e identificación de amenazas NRBQ.
- Vehículos blindados modulares de ruedas, con capacidades de proyección y despliegue, movilidad táctica y capacidad resolutiva de las fuerzas terrestres.
- Vehículos de exploración con sensores integrados, orientados a la vigilancia, exploración y capacidades IMINT de las unidades de defensa aérea terrestres.
- Vehículos tácticos y logísticos, ligeros y pesados, orientados a la mejora de la movilidad táctica de las fuerzas terrestres.
- Sistemas de defensa antiaérea integrados en vehículo de alta movilidad.

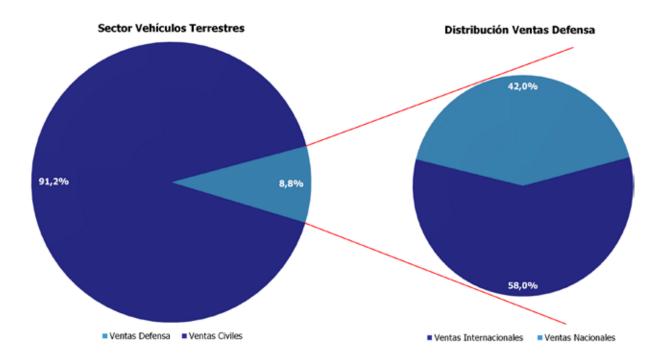
Aportaciones principales a defensa

El sector vehículos terrestres aporta un 6,0 % de las ventas de defensa (327 millones de euros) y un 6,2% del empleo del sector defensa (1.276 trabajadores directos).

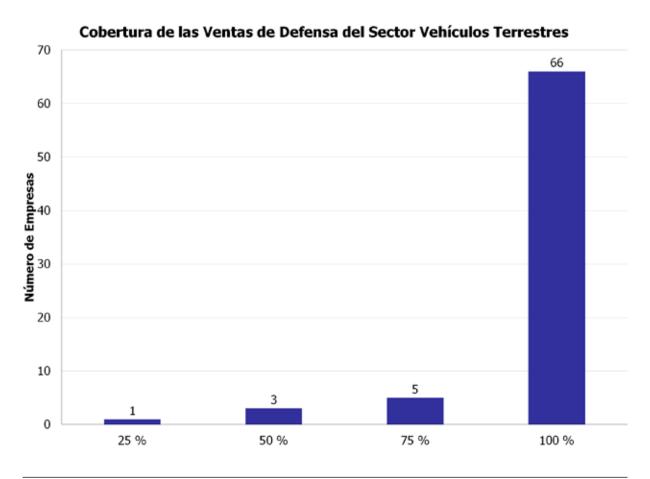
De toda la producción de las empresas de este sector, inscritas en el Registro de Empresas de la DGAM, el 91,2 % (3.381 millones de euros) se destina al mercado civil, mientras que el 8,8 % restante se destina al mercado de defensa.

Las ventas de este sector al Ministerio de Defensa (137,1 millones de euros) suponen un 16,2 % del total de las ventas realizadas al Ministerio.

El 42% de las ventas del sector vehículos terrestres se destinan al mercado nacional, mientras que el 58 % restante se destina al mercado exterior.



Dos empresas (Iveco y GD-SBS) dominan las ventas del sector de vehículos terrestres, contribuyendo con el 26,9 y el 20,2 % del total, respectivamente. Le siguen Indra (15 %), Urovesa (10,2 %,) e Iturri (3,9 %). Estas cinco empresas cubren el 75 % del mercado del sector vehículos terrestres.



Las actividades se concentran principalmente en el subsector «Plataforma base», seguido de «Bastidor/Barcaza». A continuación están los subsectores «Sistema de Armas», «Electrónica» y «Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico», sumando entre los cinco el 83 % de las ventas de defensa del sector.

Subsector	Ventas de defensa	Porcentaje (%)
Plataforma base	118.808.236	36,4
Bastidor/Barcaza	69.606.966	21,3
Sistema de Armas	30.143.056	9,2
Electrónica	26.776.969	8,2
Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico	25.699.621	7,9
Equipamiento especial	18.438.801	5,6

3.2. Sector naval



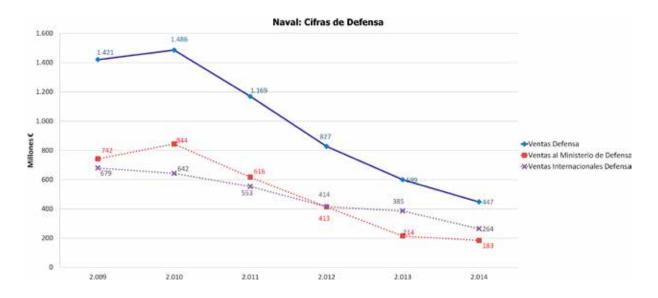
En este sector se incluyen buques, plataformas navales, propulsadas o no, y submarinos. También se incluyen los sistemas principales y elementos específicos que los componen.

Subsectores que comprende:

Niveles	Estructura de Descomposición de Sistema –EDS–
Nivel 1	Sector naval
Nivel 1	Plataforma base
Nivel 2	Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico
Nivel 2	Estructura del casco
Nivel 2	Planta propulsora
Nivel 2	Planta eléctrica
Nivel 2	Mando y exploración
Nivel 2	Sistemas auxiliares
Nivel 2	Habitabilidad y equipamiento general
Nivel 2	Armas

Situación del mercado

El sector naval viene sufriendo un fuerte descenso en el mercado de defensa durante los dos últimos ejercicios registrados. Este descenso proviene fundamentalmente de una contracción en la cifra de negocio con el Ministerio de Defensa, si bien también de una contracción del mercado externo de defensa.



La base tecnológica e industrial del sector naval militar en Europa es una de las más avanzadas y competitivas de mundo. Dicha base está basada en agentes y estructuras emi-

nentemente nacionales que se enfrentan a los recortes en los presupuestos de defensa de cada nación, lo cual ha llevado a la cancelación o reducción de programas navales. En la actualidad la Agencia Europea de Defensa (EDA) se ha visto en la necesidad de acometer una evaluación inicial del sector naval para determinar las medidas necesarias que aseguren dicho dominio tecnológico y la competitividad global del sector naval de defensa en Europa. De igual manera que se realizaron estudios en el sector aéreo (FAS o Future Air Systems) y terrestre (FLS o Future Land Systems), se ha visto la necesidad de acometer una evaluación inicial del sector naval para determinar las medidas necesarias que aseguren el dominio tecnológico y su competitividad global. La EDA puso en marcha a finales de 2011 la iniciativa Future Naval Systems (FNS), que se centró en el análisis de la situación de la construcción naval y la integración de sistemas, entre otros aspectos. En un contexto en el que se plantea una reducción de presupuestos con una reducción de programas navales y en el que, además, encontramos alta competitividad internacional y donde, por tanto, se ejerce una fuerte presión hacia soluciones basadas en la eficacia de costes, la EDA ha iniciado a finales de 2014 un estudio de seguimiento industrial y de competencias tecnológicas en el sector naval. En este estudio, que han adjudicado a Navantia, Damen, BAE Systems y TKMS, se pretende trazar un mapa de competencias industriales y tecnológicas europeas críticas para el futuro de una Base Europea Industrial y Tecnológica (BEIT) fuerte, competente y competitiva, donde se tratan las competencias industriales y tecnológicas, con recomendaciones que abarcarán nuevas medidas dirigidas a reforzar la BEIT del sector naval.

El sector naval militar en Europa supone cerca del 25 % del total de la base industrial de defensa en Europa, que presenta una gran fragmentación y duplicidades. Las grandes empresas que lo lideran son DCNS, TKMS, BAE, Fincatieri, Navantia y Damen. De estas tres son privadas (BAE Systems, TKMS y Damen), en dos de ellas participan los respectivos Estados (DCNS en el caso francés y Fincatieri en el de Italia) y una, Navantia, es totalmente pública, a través de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI). En Europa existen unos veinte astilleros mientras que en Estados Unidos solo tres. Esto da una idea del fuerte proceso de consolidación que se avecina en este sector.

A nivel nacional, el sector naval, desde el punto de vista de la oferta, se caracteriza por lo siguiente:

- Existe cierto equilibrio entre las ventas nacionales y las exportaciones.
- La industria española es capaz de integrar y ofrecer sistemas navales completos complejos, desde la plataforma hasta el sistema de combate, pasando por los sistemas de navegación, comunicaciones, propulsión o el apoyo logístico integrado.
- También es capaz de suministrar desde embarcaciones pequeñas (lanchas y patrulleras) hasta buques de gran tamaño (cazaminas, fragatas, buques de proyección estratégica, submarinos y portaaeronaves).
- A pesar de los grandes proyectos en marcha en este sector, las previsiones a medio y largo plazo presentan un elevado grado de incertidumbre.

Hay registradas un total de noventa y siete empresas con ventas de defensa para el sector naval. De estas, sesenta y cinco realizan ventas directas, destacando por su importancia Navantia y otras como Indra, Tecnobit, Rodman Polyships, SAES, Detegasa, Gauzon Ibérica, Fluidmecénica Sur, Oto Melara Ibérica o Camar Industrial.

La empresa líder, Navantia, representa el 82,9 % del mercado de defensa. A esta empresa le sigue Indra, con un 9,9 % de cuota de mercado del sector naval de defensa. Las restantes empresas solo representan el 7,2 % de las ventas de este sector.

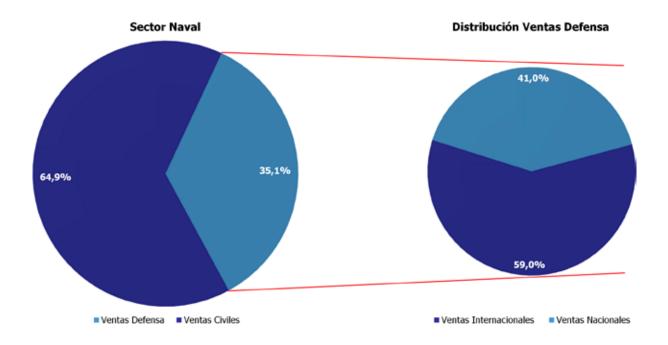
En el futuro se identifican oportunidades en:

- Sistemas de información y comunicación que mejoren la capacidad de mando y control de operaciones anfibias y de desembarco.
- Sistemas de comunicaciones tácticas buque-tierra de las fuerzas navales.
- Sistemas de interceptación, identificación, control y gestión de las emisiones de energía electromagnética, desde plataforma naval.
- Lanchas de desembarco de última generación que faciliten el desembarco de fuerzas terrestres.
- Sistemas de vigilancia, exploración y reconocimiento en el segmento naval, así como de capacidades IMINT.
- Sistemas de detección, identificación, discriminación, seguimiento y supresión de las amenazas aéreas, desde plataforma naval.
- Equipamiento para la defensa de costas desde las fuerzas navales.
- Sistemas de enmascaramiento de plataformas para las fuerzas navales.

Aportaciones principales a defensa

El sector naval aporta un 8,2 % de las ventas totales de defensa (447 millones de euros) y un 23,9 % del empleo total del sector defensa (4.908 trabajadores directos). De los 447 millones de euros, el 59 % se destina a clientes extranjeros, mientras que el 41 % se destina al mercado interno.

De toda la producción naval de las empresas con participación en defensa, el 64,9 % (825 millones de euros) se destina al mercado civil y el 35,1 % restante al mercado de defensa.

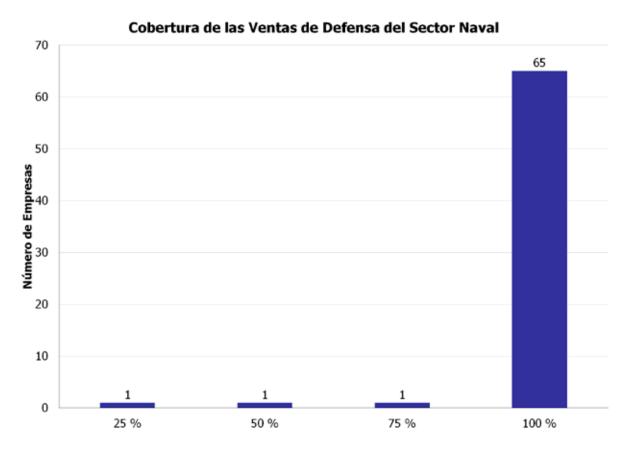


Las ventas de este sector al Ministerio de Defensa (183 millones de euros) suponen un 21,6 % del total de las ventas totales que se realizan al Ministerio, lo cual indica que en 2014 el nivel de apoyo estatal a este sector ha disminuido mucho (en 2012 dichas ventas represen-

taban el 30,3 % y 413 millones de euros). A esto se une una creciente competencia internacional, donde destacan cada vez más los países emergentes.

En los periodos de contracción económica como el actual, el sector naval de defensa se resiente por los recortes en los presupuestos de defensa de cada nación. De hecho, desde 2010 las ventas de este sector han caído de forma destacable: 1.486 millones de euros en 2010, 1.169 millones de euros en 2011, 827 millones de euros en 2012, 599 millones de euros en 2013 y 447 millones de euros en el último ejercicio 2014.

El perfil de la cobertura de las ventas de defensa del sector naval está dominado por una sola empresa, Navantia, que aglutina casi el 83 % de dichas ventas.



La actividad de este sector se concentra fundamentalmente en desarrollos dentro de los subsectores «Plataforma base», «Armas» y «Mando y exploración», que concentran, respectivamente, el 30,1, el 25,5 y el 21,6 % de las ventas de defensa.

Subsector	Ventas de defensa	Porcentaje (%)
Plataforma base	134.668.247	30,1
Armas	113.865.808	25,5
Mando y exploración	96.554.285	21,6
Planta propulsora	42.051.346	9,4
Planta eléctrica	23.747.551	5,3

3.3. Sector aeronáutico



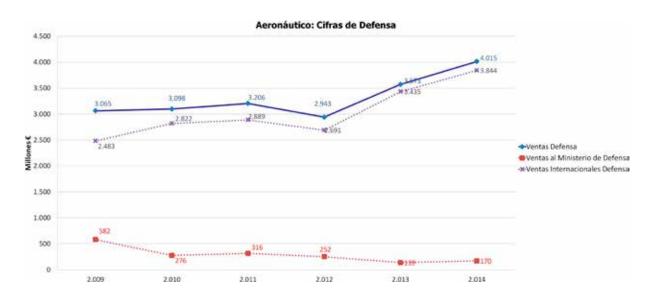
Se incluye en el sector aeronáutico toda máquina que puede sustentarse en la atmósfera por reacciones del aire que no sean las del mismo contra la superficie de la tierra. Incluye aeróstatos, aerodinos (alas fijas, giratorias y aerodeslizadores) y vehículos aéreos.

Están comprendidos los siguientes subsectores:

Niveles	Estructura de Descomposición de Sistema –EDS–
Nivel 1	Sector aeronáutico
Nivel 2	Plataforma base
Nivel 2	Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico
Nivel 2	Sistemas principales
Nivel 2	Estructura
Nivel 2	Hélices/Propulsores
Nivel 2	Planta propulsora
Nivel 2	Sistemas de misión

Situación del mercado

Las ventas de defensa del sector aeronáutico, si bien bajaron sensiblemente en 2012, se han recuperado notablemente en 2013 y continúan su auge en 2014 gracias al apoyo recibido a través de programas internacionales de defensa.



La industria aeronáutica española ocupa el quinto lugar en el *ranking* europeo de industrias del sector, tanto por volumen de producción como por empleo¹. Además, es de destacar que la industria nacional participa en los programas de cooperación más importantes.

Dentro del sector defensa la industria aeronáutica se caracteriza por:

- Dispone de un elevado nivel tecnológico y gran capacidad exportadora.
- Es el sector con un proceso de consolidación a escala europea más avanzado, impulsado por los grandes programas de adquisición.
- Trata de aprovechar las sinergias entre la industria civil y la militar.
- La industria española es líder en el segmento del transporte militar de tamaño medio y tiene capacidades tecnológico-empresariales destacadas en las áreas de materiales compuestos (fibra de carbono y sus evoluciones), aviones de reabastecimiento en vuelo, motores de aviación y espacio.
- La participación en programas cooperativos europeos ha facilitado la penetración de empresas españolas en mercados exteriores.
- Los programas más destacados en este sector actualmente en curso son: Avión de Combate Eurofighter, Avión de Transporte A400M, Helicóptero de Ataque Tigre y Helicóptero NH90.
- Se identifican oportunidades de futuro en tecnologías duales en general y en:
 - Helicópteros de combate.
 - Aeronaves de entrenamiento para mejorar el nivel de formación, instrucción y adiestramiento de las fuerzas aéreas.

¹ España: oportunidades de negocio en el sector aeroespacial en el sector aeroespacial, ICEX, enero 2015.

- Modernización y renovación de helicópteros embarcados de las fuerzas navales.
- Aeronaves de búsqueda y salvamento.
- Sistemas no tripulados UAV, que están presentando una fuerte evolución, siendo España uno de los pocos países con capacidad para producirlos.
- · Sistemas de reabastecimiento en vuelo.
- Sistemas de producción y difusión de inteligencia, así como de reconocimiento, desde plataforma aérea.
- Sistemas de identificación amigo-enemigo en los helicópteros.

Hay registradas un total de ochenta empresas con ventas de defensa en el sector aeronáutico. De estas, cincuenta y ocho realizan sus ventas como contratista principal, siendo las principales empresas: Airbus Defence and Space, Airbus Military, ITP, Airbus Helicopters, Indra, Aernnova, CESA, Tecnobit, Equipos Industriales se Manutención, Aciturri Composites y Mades.

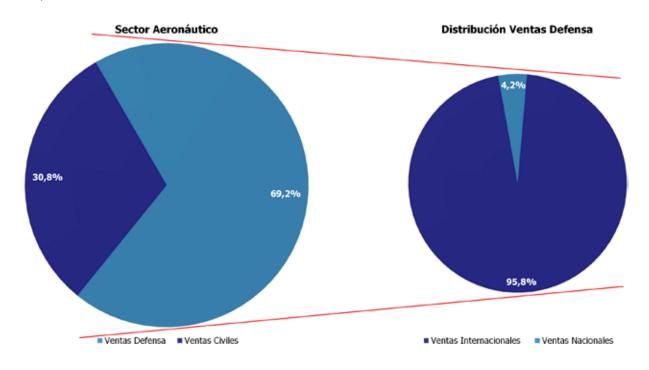
Las filiales de Airbus Defence and Space en España e ITP actúan como empresas tractoras, subcontratando a un conjunto de empresas grandes, medianas y pequeñas, altamente cualificadas.

Aportaciones principales a defensa

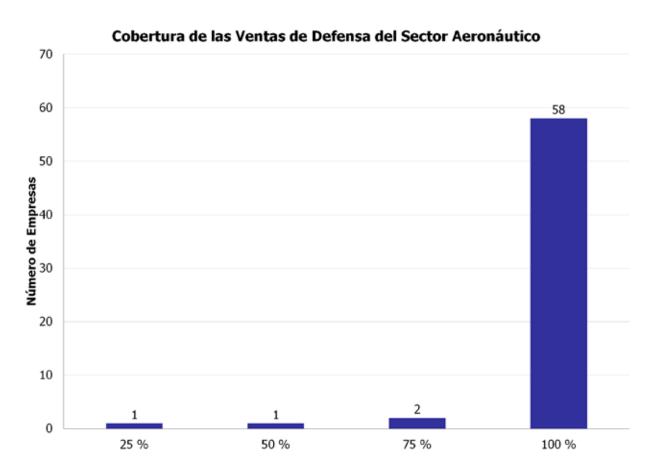
El sector aeronáutico aporta el 73,7 % de las ventas totales del sector defensa (4.015 millones de euros) y el 41 % del empleo (8.417 trabajadores directos). De estas ventas, el 95,8 % se destina al mercado internacional, mientras que el 4,2 % se destina al mercado interno.

De toda la producción de este sector, el 30,8 % (1.790 millones de euros) se destina al mercado civil y el 69,2 % restante al mercado de defensa.

Las ventas de este sector al Ministerio de Defensa (170 millones de euros) suponen un 20,1 % del total de las ventas realizadas al Ministerio.



La cobertura de las ventas de defensa del sector aeronáutico está dominada por dos grandes empresas, Airbus Defence and Space y Airbus Military, que cubren el 85,1 % de dichas ventas. Destaca también la empresa ITP, que tiene una participación en la industria aeronáutica de defensa del 5,6 %.



La ventas de defensa se concentran básicamente en el subsector «Plataforma base», que representa el 87,8 % de las ventas de defensa del sector aeronáutico. Destaca también (por la participación de ITP) el subsector «Hélices/Propulsores», que representa el 4,5 % de las ventas de defensa.

Subsector	Ventas de defensa	Porcentaje (%)
Plataforma base	3.525.510.779	87,8
Hélices/Propulsores	181.141.457	4,5
Sistemas principales	90.561.177	2,3
Estructura	78.289.199	2,0

3.4. Sector espacial



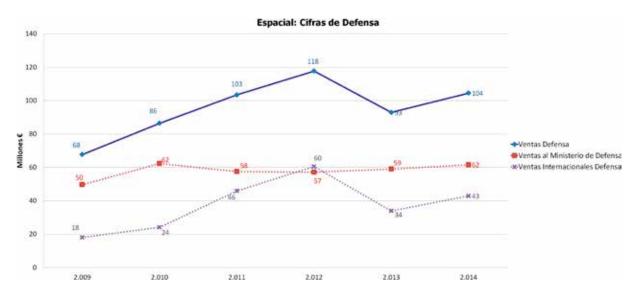
Este sector incluye vehículos espaciales, vehículos de lanzamiento, el segmento terreno necesario para la operación del sistema y todo el equipo de misión y elementos necesarios para proporcionar una capacidad operativa en el espacio.

Los subsectores que comprende son:

Niveles	Estructura de Descomposición de Sistema –EDS–
Nivel 1	Sector espacial
Nivel 2	Plataforma base
Nivel 2	Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico
Nivel 2	Segmento espacio
Nivel 2	Segmento terreno

Situación del mercado

El sector espacial ha presentado hasta hace poco un aumento paulatino de su negocio en el mercado de defensa, si bien desde 2013 hubo una caída fundamentada en un menor impulso desde Europa al desarrollo de satélites. En 2014 ha tenido, sin embargo, una pequeña recuperación. La parte nacional de estos proyectos, por su parte, sigue una línea de negocio constante.



España es considerado uno de los países más avanzados en la utilización del espacio para fines de defensa, siendo los elementos iniciadores los programas Helios y Secomsat, siguiendo por las cargas gubernamentales de los satélites Hispasat y los actuales sistemas de comunicaciones militares por satélite Spainsat y Xtar-Eur. El desarrollo actual del Programa Nacional de Observación de la Tierra, con sus dos satélites «Ingenio» y «Paz», situará a la industria española de este sector en una posición tecnológica óptima.

Este liderazgo ha contribuido al desarrollo de un gran mercado dedicado a sistemas de obtención, difusión y explotación de información procedente de medios espaciales, transfiriendo las capacidades del campo militar al civil.

En el futuro se identifican oportunidades fundamentalmente en la evolución de los sistemas de observación espacial para su empleo en el proceso de obtención de inteligencia, mejorando las capacidades Istar.

Debido a la reducción de presupuestos de defensa, la industria espacial está actualmente en la búsqueda de soluciones y mercados duales (militar y civil).

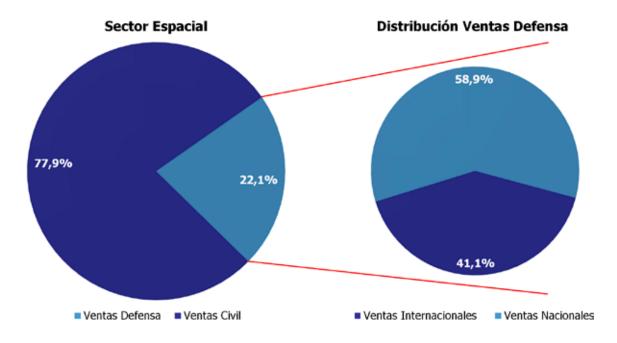
Hay registradas un total de quince empresas en el sector espacial de defensa, de las cuales once declaran ventas directas de defensa, destacando entre ellas: Hisdesat, Indra, Crisa, Gutmar, Sener, Tecnobit y Deimos.

Aportaciones principales a defensa

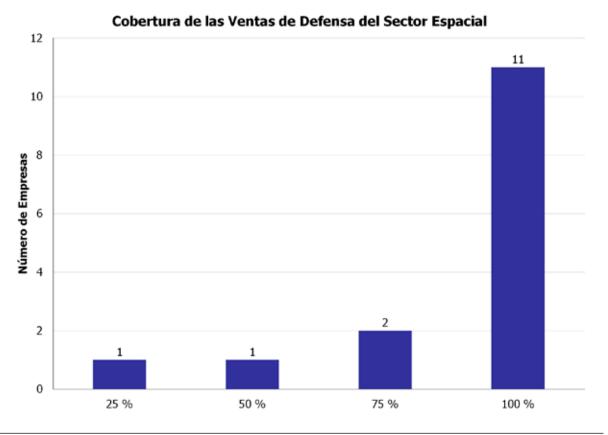
El sector espacial aporta solo el 1,9 % de las ventas totales de defensa (104 millones de euros) y el 1,8 % del empleo (364 trabajadores directos). Las ventas de defensa se destinan en un 41,1 % al mercado internacional, mientras que el 58,9 % se dirige al mercado interno.

De toda la producción de este sector, el 77,9 % (369 millones de euros) se destina al mercado civil, mientras que el 22,1 % restante se destina al mercado de defensa.

Las ventas de este sector al Ministerio de Defensa (61,6 millones de euros) suponen un 7,3 % del total de las ventas realizadas al Ministerio.



La cobertura de las ventas de defensa del sector espacial está dominada por dos empresas, Hisdesat, e Indra, que cubren entre ellas el 82,2 % de las ventas de defensa.



La mitad de las ventas de defensa de este sector se engloba en actividades pertenecientes al subsector «Segmento Terreno». Los otros subsectores relevantes son «Segmento Espacio» y «Sistemas Auxiliares o de Apoyo y Plataforma Base», con 19,8, 17,1 y 11,6 % de las ventas de dicho sector cada uno de ellos.

Subsector	Ventas de defensa	Porcentaje (%)
Segmento Terreno	53.892.745	51,6
Segmento Espacio	20.649.732	19,8
Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico	17.818.867	17,1
Plataforma base	12.103.997	11,6

3.5. Sector armamento



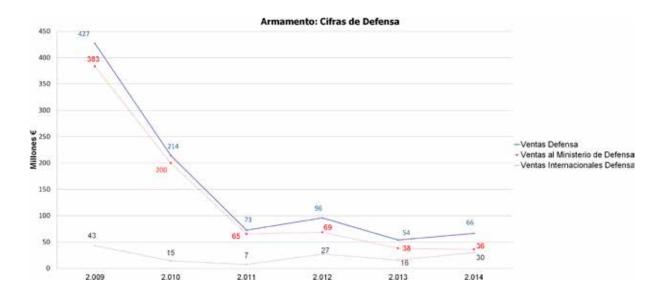
En este sector se incluye armamento, artillería, munición y granadas. No incluye misiles y torpedos, para los que existe un sector específico (sectores misiles y naval).

Comprende los siguientes subsistemas:

Niveles	Estructura de Descomposición de Sistema –EDS–
Nivel 1	Sector armamento
Nivel 2	Plataforma base
Nivel 2	Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico
Nivel 2	Sistema lanzador/Arma
Nivel 2	Sistema general/Soporte
Nivel 2	Munición

Situación del mercado

Tras varios años de fuerte contracción, la caída del sector armamento parece haberse estabilizado tanto en su demanda interna como externa.



La situación del sector de armamento en España queda reflejada en los siguientes puntos:

- Percepción social controvertida del sector que se plasma en normativas muy restrictivas.
- Existe una intensa competencia a escala mundial debida sobre todo a las empresas de países emergentes.
- Las empresas españolas son pioneras en la aplicación de tecnologías para la seguridad del armamento y la protección tanto del soldado como de la población civil.
- La industria nacional tiene fortalezas en lanzadores de misiles (incluyendo integración en sistemas de mando y control) y en ingeniería de sistemas y pruebas en tierra de misiles de valor estratégico.
- Se identifican oportunidades de futuro en sistemas de mayor alcance, precisión y seguridad, así como el desarrollo de municiones no letales.

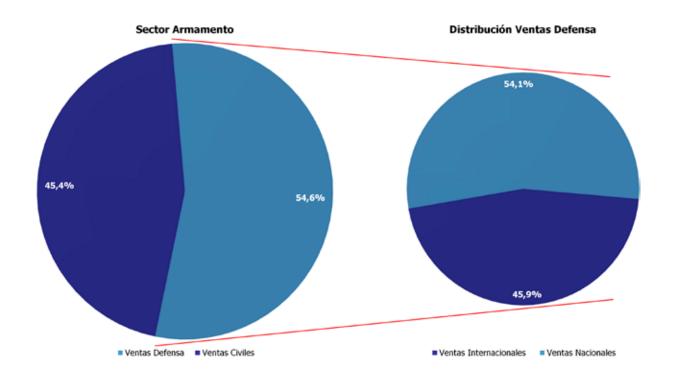
En el sector armamento están registradas un total de treinta y ocho empresas con ventas de defensa, de las que treinta realizan venta directa. Destacan por su importancia: Nammo Palencia, GD-Santa Bárbara Sistemas, Expal Systems, Instalaza, Navantia, SAPA, ETEL 88, Northern Technologies, Ecia Xemein, Tecnobit, Sener y Mades.

Aportaciones principales a defensa

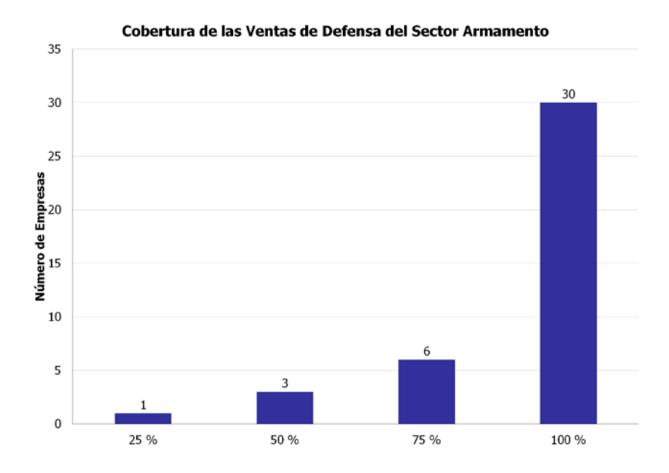
El peso del sector armamento en las ventas totales de defensa es del 1,2 % (66 millones de euros) y del 3,3 % del empleo de defensa (682 trabajadores directos). Las ventas de defensa de destinan en un 45,9 % al mercado internacional, mientras que el 54,1 % se dirigen al mercado nacional.

De toda la producción de este sector, el 45,4 % (55 millones de euros) se destina al mercado civil y el 54,6 % restante al mercado de defensa.

Las ventas de este sector al Ministerio de Defensa (35,9 millones de euros) suponen un 4,2 % del total de las ventas realizadas al Ministerio.



La cobertura de las ventas de defensa del sector armamento está dominada por Nammo Palencia y a continuación por GD-Santa Bárbara Sistemas, cubriendo entre las dos compañías el 48,4 % de dichas ventas. Estas empresas, junto con Expal Systems, Instalaza, Navantia y SAPA cubren el 79 % de las ventas de defensa.



Tres subsectores acaparan el 92 % de las actividades que contribuyen a las ventas de defensa. Son los subsectores «Munición», «Sistemas Lanzador/Arma» y «Sistemas Auxiliares y/o de Apoyo Logístico».

Subsector	Ventas de defensa	Porcentaje (%)
Munición	30.752.149	46,3
Sistema lanzador/arma	23.799.860	35,9
Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico	6.369.134	9,6
Sistema general/soporte	5.162.101	7,8

3.6. Sector misiles



Este sector incluye sistemas de armas que comprende el misil, sistema de lanzamiento (si no forma parte de otro sistema de armas autónomo), contenedor y equipo de apoyo.

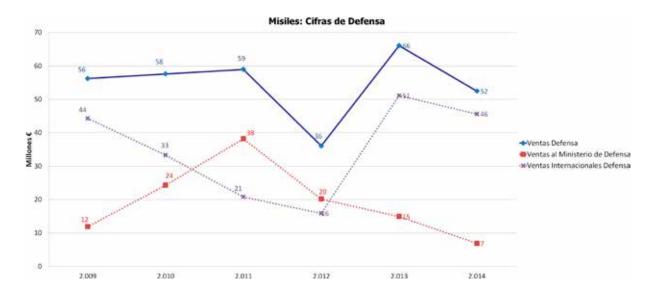
Subsectores que comprende:

Niveles	Estructura de Descomposición de Sistema –EDS–
Nivel 1	Sector misiles
Nivel 2	Plataforma base
Nivel 2	Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico
Nivel 2	Misil
Nivel 2	Sistema de lanzamiento
Nivel 2	Contenedor

Situación del mercado

Tras años de contracción del mercado internacional, el sector misiles ha comenzado a recuperarse gracias a un repunte de las ventas exteriores vinculadas a pedidos del misil Meteor, si bien en 2014 las ventas de defensa internacionales han disminuido 14

millones de euros. Las ventas dirigidas al mercado interno, por su parte, continúan en descenso. La evolución del mercado interno desde 2009 hasta nuestros días es consecuencia de un aumento (hasta 2011) y del posterior descenso en las ventas del misil contracarro Spike.



El sector misiles en España está constituido por un muy reducido número de empresas, lo que podría facilitar en el futuro la consolidación e integración del sector.

Con relación a los sistemas y servicios contenidos en el sector misiles, las oportunidades futuras se concentran fundamentalmente en las capacidades militares de defensa aérea y antiaérea.

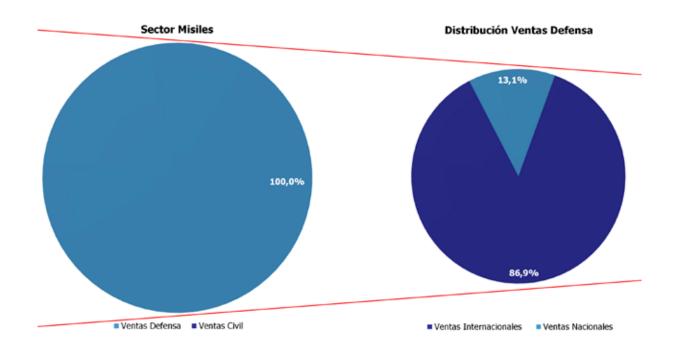
En este sector están registradas diecisiete empresas que declaran realizar ventas en defensa, de las cuales catorce realizan ventas directas. Destacan: Indra, Sener, GD-Santa Bárbara Sistemas, Mades, Expal, Instalaza, MBDA España e Inmize.

Aportaciones principales a defensa

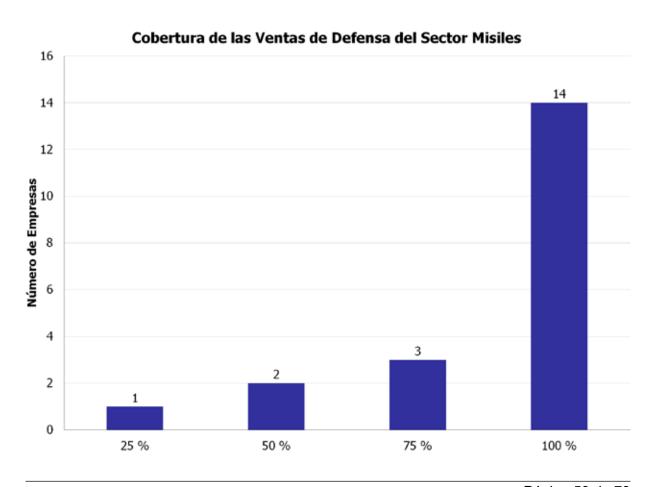
La aportación de este sector a las ventas de defensa es del 0,9 % (52 millones de euros) y el 0,7% del empleo (139 trabajadores directos). Toda la producción del sector misiles se destina al mercado de defensa. Estas ventas se destinan, a su vez, en un 86,9 % al mercado internacional (46 millones de euros), mientras que el 13,1 % se dirige al mercado interno.

Las ventas del sector de misiles al Ministerio de Defensa (6,9 millones de euros) suponen, a su vez, un 0,8 % del total de las ventas realizadas al Ministerio.

La cobertura de las ventas de defensa del sector misiles está dominada por la empresa Indra, que acumula el 42,8 % de las ventas de defensa de este sector. Le siguen Sener, que asume el 27,8 % de dichas ventas y GD-Santa Bárbara Sistemas, con el 12,9 % de las ventas de defensa. A continuación está Mades (9,0 % de las ventas de defensa de este sector). Entre todas ellas cubren el 92,3 % de las ventas de defensa del sector.



Las ventas en este sector se concentran sobre todo en el subsector «Misil», siendo importante también la participación en el subsector «Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico».



Subsector	Ventas de defensa	Porcentaje (%)		
Misil	38.415.633	73,2		
Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico	13.251.936	25,3		
Plataforma base	490.166	0,9		

3.7. Sector electrónico-informático



Este sector incluye: componentes electrónicos de alta fiabilidad, sistemas electrónicos de comunicaciones, mando y control, equipos de radar, sonar, sistemas de teledetección y de encriptado, control de vuelo y ayudas a la navegación, contramedidas electrónicas, robótica, así como equipos y sistemas informáticos.

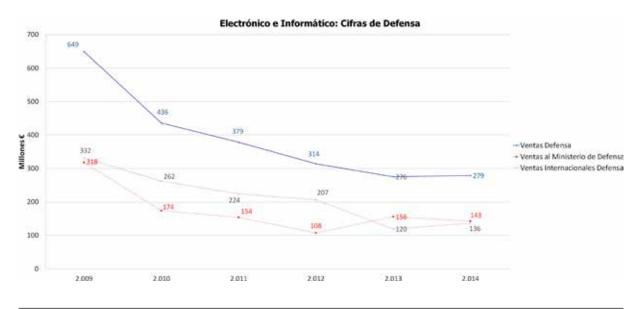
Los subsectores que comprende son:

Niveles	Estructura de Descomposición de Sistema –EDS–
Nivel 1	Sector electrónico e informático
Nivel 2	Plataforma base

Niveles	Estructura de Descomposición de Sistema –EDS–
Nivel 2	Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico
Nivel 2	Radio
Nivel 2	Radar
Nivel 2	Software
Nivel 2	Software a medida
Nivel 2	Hardware informático
Nivel 2	Hardware a medida
Nivel 2	Comunicaciones
Nivel 2	Control de vuelo y ayudas a la navegación
Nivel 2	Contramedidas electrónicas
Nivel 2	Radiactivos
Nivel 2	Infrarrojos
Nivel 2	Láser
Nivel 2	Amplificadores magnéticos y equipos de detección
Nivel 2	Equipos para la detección de ruido e interferencias en el espectro de frecuencia de radio
Nivel 2	Sonares y/o equipos similares
Nivel 2	Equipamiento robótica

Situación del mercado

El sector electrónico e informático en la industria de defensa viene sufriendo un descenso paulatino desde 2009, tanto en el mercado interno como en el internacional, si bien ambos parecen estabilizarse en los últimos ejercicios.



El sector electrónico-informático de defensa queda caracterizado por lo siguiente:

- Dualidad tecnológica: las tecnologías militares han cedido progresivamente su protagonismo histórico a las civiles, lo que, a su vez, se refleja en el empleo de soluciones COTS en el ámbito militar.
- Las fortalezas de las empresas españolas son su capacidad de diseño e integración en la mayor parte de tecnologías del sector, el competitivo binomio tecnología/coste de sus sistemas y el alto grado de satisfacción del cliente nacional.
- La industria nacional es competitiva en sistemas de simulación y bancos de prueba, radares, sistemas de control aéreo y otros sistemas electrónicos de defensa.

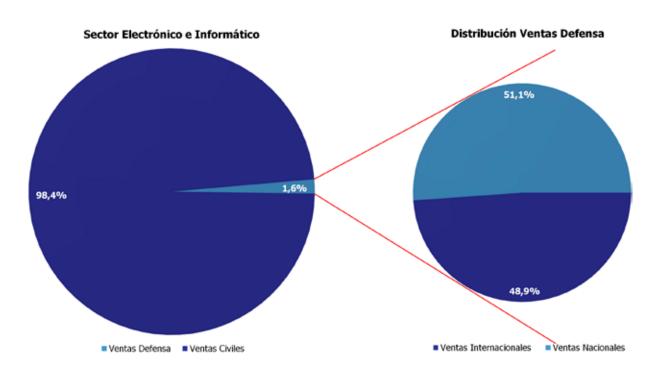
Existen oportunidades de futuro en equipos embarcados, sistemas ISTAR y sensores y en la integración de sensores en sistemas de mando y control.

Existe un total de ciento seis empresas registradas con ventas de defensa relacionadas con el sector electrónico-informático. De estas, ochenta y seis realizan ventas directas, destacando por orden de importancia: Indra, Telefónica de España, Isdefe, Indra Emac, Thales Programas, Tecnobit, Technik Consulting Alvade, Celestica, Nightvision Lasers Spain, Telefónica Soluciones y ATOS Spain.

Aportaciones principales a la defensa

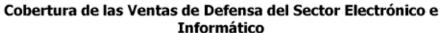
El sector electrónico e informático aporta un 5,2 % de las ventas de defensa (279 millones de euros) y un 10,6 % del empleo total al sector de defensa (2.174 trabajadores). Las ventas de defensa de este sector se destinan en un 48,9 % al mercado internacional, mientras que el 51,1 % restante se dirige al mercado interno.

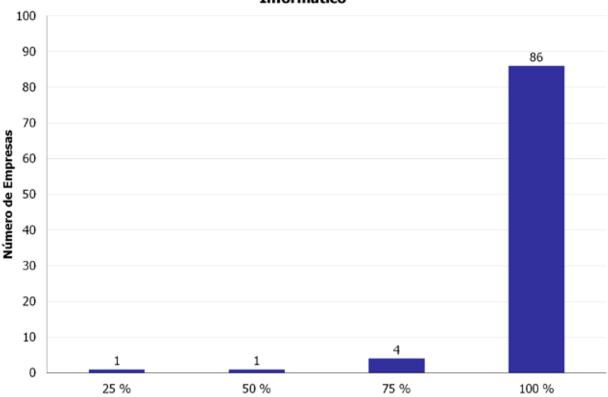
De toda la producción de este sector, el 98,4 % (17.210 millones de euros) se destina al mercado civil y el 1,6 % restante al mercado de defensa.



Las ventas de este sector al Ministerio de Defensa (143 millones de euros) suponen, por su parte, un 16,9% del total de las ventas realizadas al Ministerio.

La cobertura de las ventas de defensa del sector electrónico e informático está dominada por una empresa Indra, con más del 56,4 % de dichas ventas, a la que le siguen Telefónica, Isdefe, Indra Emac y Thales Programas, que, en su conjunto, cubren el 80 % de las ventas del sector defensa.





Las ventas de defensa se concentran en actividades englobadas en el subsector «Contramedidas Electrónicas», con el 41,8 % de contribución en dichas ventas. Destacan también las actividades de los subsectores «Comunicaciones», «Software a Medida» y «Radar», con un 13,7, 12,6 y 9,7 % de las ventas cada uno.

Subsector	Ventas de defensa	Porcentaje (%)
Contramedidas electrónicas	116.566.755	41,8
Comunicaciones	38.200.807	13,7
Software a medida	35.228.571	12,6
Radar	27.111.958	9,7
Software	20.570.616	7,4
Sistemas auxiliares y/o de apoyo logístico	11.518.398	4,1
Infrarrojos	10.225.284	3,7

3.8. Sector auxiliar



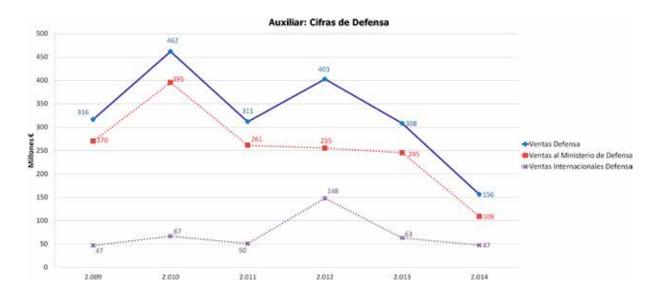
En este sector se incluyen: equipos complementarios y piezas necesarios para los sistemas de armas. Incluye, también, productos de carácter «no bélico», indispensables para la operatividad de la tropa: uniformes, correajes, utensilios personales, tiendas de campaña, material sanitario, infraestructuras, etcétera.

Comprende los siguientes subsistemas:

Niveles	Estructura de Descomposición de Sistema –EDS–
Nivel 1	Sector auxiliar
Nivel 2	Otros bienes inventariables
Nivel 2	Bienes de consumo y otros suministros
Nivel 2	Infraestructuras
Nivel 2	Productos energéticos
Nivel 2	Sanidad
Nivel 2	Servicios

Situación del mercado

El sector auxiliar vuelve a descender en 2014 en la industria de defensa, pero esta vez de manera más acusada. Durante el último ejercicio destaca la caída de las ventas internas, como consecuencia de la reducción de las ventas de derivados del petróleo por parte de dos empresas, así como del efecto arrastre que se deriva de la crisis del sector naval.



Como consecuencia de la profesionalización y modernización de las Fuerzas Armadas, las actividades de la industria del sector auxiliar de defensa se han ampliado en los últimos años, ofreciendo servicios y suministros anteriormente cubiertos por las Fuerzas Armadas y que en la actualidad se encuentran externalizados.

Este sector dispone de compañías dedicadas a servicios, entre otros, relacionados con la alimentación, el vestuario, la logística, el mantenimiento, el equipamiento de campaña, la logística distributiva, el transporte, la seguridad, la consultoría y el suministro energético.

La realización de operaciones de mantenimiento de la paz, estabilización de conflictos, operaciones de ayuda humanitaria, situaciones de crisis y catástrofes por nuestras Fuerzas Armadas ha supuesto una fuente de contratos muy importante para la industria de este sector, que además de permitirles ampliar su campo de actividad, les ha permitido abrir nuevos mercados. En la actualidad muchas de las empresas de este sector son proveedores para organismos internacionales como la Organización de Naciones Unidas.

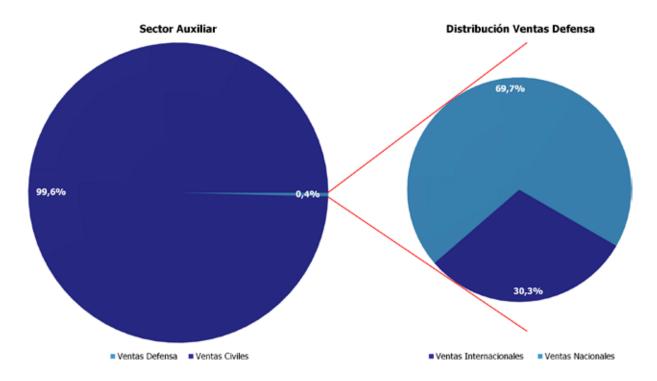
La experiencia adquirida por la industria de este sector en su tarea de soporte y suministro a las Fuerzas Armadas y de seguridad le ha permitido capacitarse y diversificar su oferta, abriéndole nuevas oportunidades de mercado en el ámbito civil. En este sentido, muchas empresas de este sector prestan sus servicios actualmente tanto a instituciones de la Administración General del Estado como a Gobiernos autonómicos y entes locales.

En el Registro de Empresas de la DGAM están inscritas en el sector auxiliar un total ciento setenta y ocho empresas, principalmente pymes, con participación en el sector de-

fensa. De estas, ciento cincuenta y una realizan ventas directas de defensa. Las empresas de este sector suelen unirse en UTE a la hora de licitar, para poder abarcar los grandes proyectos, en las que todas ellas tienen la condición de contratistas principales dentro de su especialización.

Aportaciones principales a defensa

La aportación del sector auxiliar supone el 2,9 % de las ventas totales de defensa (156 millones de euros) y el 10,1 % del empleo (2.082 trabajadores directos). Las ventas de defensa de destinan en un 30,3 % al mercado internacional, mientras que el 69,7 % restante se dirige al mercado interno.

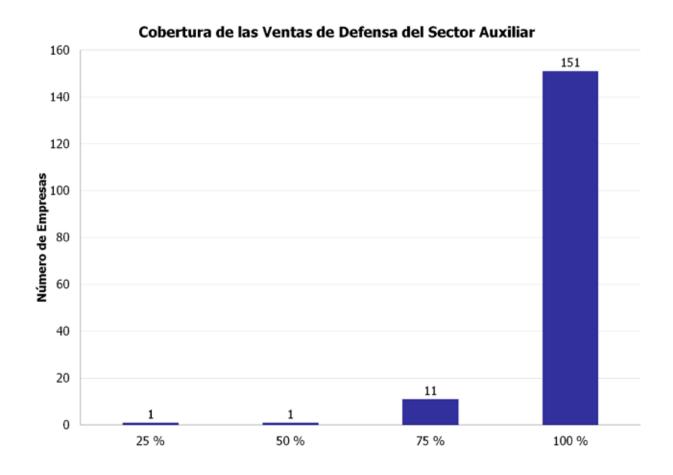


De toda la producción del sector auxiliar, el 99,6 % (40.624 millones de euros) se destina al mercado civil. El 0,4 % restante se dirige al mercado de defensa.

Las ventas de este sector al Ministerio de Defensa (108,6 millones de euros) representan el 12,8 % del total de las ventas al Ministerio.

La cobertura de las ventas de defensa del sector auxiliar se reparte entre más empresas que en otros sectores, si bien cinco acaparan el 56 % de dichas ventas. Estas son, por orden de importancia, Iturri, Ucalsa, Isdefe, SLI y Cepsa.

En el sector auxiliar el peso de las ventas por actividades está más dividido entre sus diferentes subsectores. La actividad principal la representa el subsector «Otros Bienes Inventariables», con un 44,4 % de las ventas de defensa del sector. Le siguen los subsectores «Servicios», «Bienes de Consumo y otros Suministros» y «Productos Energéticos».



Subsector	Ventas de defensa	Porcentaje (%)
Otros bienes inventariables	69.220.342	44,4
Servicios	41.459.782	26,6
Bienes de consumo y otros suministros	23.073.328	14,8
Productos energéticos	16.355.581	10,5
Infraestructuras	5.660.528	3,6

3.9. Sector materias primas



Este sector incluye: aleaciones, perfiles, estructuras, cables y otros componentes primarios para fabricar herramientas, armamento, munición y material conexo.

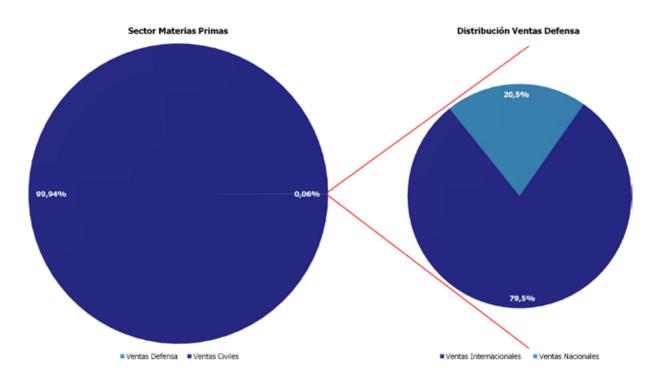
Están comprendidos los siguientes subsistemas:

Niveles	Estructura de Descomposición de Sistema –EDS–
Nivel 1	Sector materias primas
Nivel 2	Materias primas no metálicas
Nivel 2	Barras, chapas y perfiles metálicos
Nivel 2	Minerales, productos semielaborados y derivados
Nivel 2	Productos no metálicos

Aportaciones principales a defensa

Este sector, en la práctica, se encuentra exclusivamente enfocado hacia el mercado civil. De las quince empresas inscritas en el Registro de Empresas de la DGAM, cinco realizan actividad de defensa. Dichas empresas han tenido actividad directa con el Ministerio de Defensa a través de una venta de «barras, varillas, alambre y perfiles, madera y hierro» utilizados en

la construcción a la Dirección de Mantenimiento del Ejército de Tierra y como producto de la venta de desperdicios de la industria armamentística.



Dos subsectores agrupan las ventas de defensa: «Barras, chapas y perfiles metálicos» y «Materias primas no metálicas».

Subsector	Ventas de defensa	Porcentaje (%)
Barras, chapas y perfiles metálicos	1.136.184	92,1
Materias primas no metálicas	97.866	7,9

ANEXO A - TABLAS DE DATOS

		Ventas MINISDEF						
	2013	3	2014		Δ2013-2014			
	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%		
Aeronáutico	138,68	13,76	170,35	20,12	31,67	22,84		
Armamento	38,25	3,80	35,91	4,24	-2,34	-6,12		
Auxiliar	245,21	24,33	108,61	12,83	-136,60	-55,71		
Electrónico e Informático	156,01	15,48	142,69	16,85	-13,32	-8,54		
Espacial	58,99	5,85	61,57	7,27	2,58	4,37		
Materias Primas	0,12	0,01	0,25	0,03	0,13	106,73		
Misiles	14,93	1,48	6,89	0,81	-8,04	-53,83		
Naval	213,72	21,21	183,21	21,64	-30,51 -14,28			
Vehículos Terrestres	141,79	14,07	137,13	16,20	-4,67	-3,29		
	1.007,70	100,00	846,60	100,00	-161,09	_		

		Ventas defensa (MINISDEF + internacionales defensa)						
	2013	2013		2014		3-2014		
	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%		
Aeronáutico	3.575,64	68,35	4.014,52	73,69	438,88	12,27		
Armamento	54,07	1,03	66,37	1,22	12,30	22,74		
Auxiliar	307,98	5,89	155,87	2,86	-152,12	-49,39		
Electrónico e Informático	272,33	5,21	279,07	5,12	6,74	2,48		
Espacial	93,26	1,78	104,47	1,92	11,20	12,01		
Materias Primas	0,12	0,00	1,23	0,02	1,11	909,32		
Misiles	67,43	1,29	52,47	0,96	-14,96	-22,19		
Naval	598,17	11,43	447,05	8,21	-151,11	-25,26		
Vehículos Terrestres	262,66	5,02	326,65	6,00	63,99	24,36		
	5.231.67	100.00	5.447.70	100.00	216.03	_		

		Ventas totales					
	2013	2013		2014		-2014	
	Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%	
Aeronáutico	5.641,64	5,97	6.453,95	8,87	812,31	14,40	
Armamento	119,44	0,13	138,80	0,19	19,37	16,21	
Auxiliar	62.919,46	66,56	40.850,87	56,13	-22.068,59	-35,07	
Electrónico e Informático	17.288,48	18,29	17.540,55	24,10	252,08	1,46	
Espacial	497,60	0,53	485,10	0,67	-12,51 -2,5		
Materias Primas	3.007,74	3,18	2.179,48	2,99	-828,26	-27,54	
Misiles	79,76	0,08	61,51	0,08	-18,25	-22,88	
Naval	1.466,89	1,55	1.315,38	1,81	-151,51 -10,		
Vehículos Terrestres	3.511,45	3,71	3.750,34	5,15	238,89	6,80	
	94.532,45	100,00	72.775,98	100,00	-21.756,48	_	

	Cifras globales ventas 2014 por sector								
	Ventas MINISDEF Millones € %		Ventas Internacionales de defensa		Ventas civiles (nac. + export.)		Ventas totales		
			Millones €	%	Millones €	%	Millones €	%	
Aeronáutico	170,35	20,12	3.844,17	83,55	1.789,86	2,69	5.804,39	8,07	
Armamento	35,91	4,24	30,46	0,66	55,12	0,08	121,49	0,17	
Auxiliar	108,61	12,83	47,26	1,03	40.624,04	61,15	40.779,91	56,73	
Electrónico e Informático	142,69	16,85	136,38	2,96	17.210,10	25,90	17.489,17	24,33	
Espacial	61,57	7,27	42,90	0,93	369,29	0,56	473,75	0,66	
Materias Primas	0,25	0,03	0,98	0,02	2.175,74	3,27	2.176,98	3,03	
Misiles	6,89	0,81	45,58	0,99	7,83	0,01	60,30	0,08	
Naval	183,21	21,64	263,85	5,73	825,14	1,24	1.272,19	1,77	
Vehículos Terrestres	137,13	16,20	189,52	4,12	3.380,63	5,09	3.707,28	5,16	
	846,60	100,00	4.601,09	100,00	66.437,76	100,00	71.885,45	100,00	

ANEXO B - RANKING DE EMPRESAS

Ranking 2014	Empresa	Ventas defensa 2013	Ventas defensa 2014	Peso sobre las ventas de defensa	Ranking 2013	Δ2013- 2014	Cobertura sobre las ventas de defe	ensa
		millones €	millones €	(%)			l	
1	AIRBUS DEFENCE AND SPACE	2.286,94	2.165,28	38,60	1	=	> 25% > 50%	
2	AIRBUS MILITARY	685,57	1.249,90	22,28	2	=	> 75%	
3	INDRA SISTEMAS	364,14	401,84	7,16	4	1		
4	NAVANTIA	532,83	374,11	6,67	3	-1		
5	INDUSTRIA DE TURBO PROPULSORES	255,82	223,75	3,99	5	=		
6	AIRBUS HELICOPTERS ESPAÑA	75,44	125,65	2,24	10	4	> 90%	
7	GD-SANTA BÁRBARA SISTEMAS	101,08	89,06	1,59	7	=		
8	IVECO ESPAÑA	77,13	87,76	1,56	9	1		
9	EXPAL SYSTEMS	106,88	70,19	1,25	6	-3		
10	ISDEFE	61,76	59,56	1,06	11	1		
11	AERNNOVA AEROSPACE	47,62	58,80	1,05	13	2		
12	HISDESAT SERVICIOS ESTRATÉGICOS	58,16	57,69	1,03	12	=		
13	TECNOBIT	39,54	45,84	0,82	15	2		
14	TELEFÓNICA DE ESPAÑA	44,89	40,07	0,71	14	=		
15	UCALSA	10,83	38,95	0,69	29	14		
16	ITURRI URO, VEHÍCULOS	28,23	36,39	0,65	19	3	-	
17	ESPÉCIALES CESA	23,73	33,45	0,60	20 18	3 =		
19	EINSA	14,50	26,41	0,47	25	6		
20	SENER INGENIERÍA Y SISTEMAS	14,45	18,05	0,32	26	6		
21	NAMMO PALENCIA	0,00	16,86	0.30	347	326		>
22	SERVICIOS LOGÍSTICOS INTEGRADOS	34,54	15,36	0,27	17	- 5	9	7,5%
23	CEPSA	34,62	13,34	0,24	16	-7		
24	INDRA EMAC	15,59	13,18	0,24	24	=		
25	INSTALAZA	17,40	12,27	0,22	22	-3		
26	MADES	6,26	10,97	0,20	35	9		
27	THALES PROGRAMAS	18,61	10,47	0,19	21	-6		
28	GRUPO JPG	4,25	7,51	0,13	45	17		
29	RODMAN POLYSHIPS	0,77	7,44	0,13	128	99		
30	FECSA	4,61	7,33	0,13	42	12		
31	ACITURRI COMPOSITES	8,00	7,10	0,13	31	=		
32	EQUIPOS MÓVILES DE CAMPAÑA ARPA	N/D	6,89	0,12	34	2		
33	STAR DEFENCE LOGISTICS & ENGINEERING	7,77	6,72	0,12	32	-1		
34	MECANIZADOS ESCRIBANO	N/D	6,52	0,12	N/D	N/D		
35	DANIMA INGENIERÍA AMBIENTAL	4,18	6,02	0,11	46	11		
36	OTO MELARA IBÉRICA	5,63	5,78	0,10	38	2		
37	TECHNIK CONSULTING ALVADE	N/D	5,75	0,10	64	27		
38	M. TORRES, DISEÑOS INDUSTRIALES	N/D	5,57	0,10	N/D	N/D		
39	EULEN SEGURIDAD	5,35	5,52	0,10	39	=		
40	INNOVATION FOR SHELTER	5,94	5,34	0,10	37	-3		
41	SAES	4,30	5,28	0,09	44	3		
42	EL CORTE INGLÉS	1,86	4,86	0,09	74	32		

Ranking 2014	Empresa	Ventas defensa 2013	Ventas defensa 2014		Ranking 2013	Δ2013- 2014	Cobertura sobre las ventas de defensa
43	GESTAIR MAINTENANCE	4,67	4,60	0,08	41	-2	
44	CELESTICA VALENCIA	10,94	4,49	0,08	28	-16	
45	SAPA	4,49	4,23	0,08	43	-2	
46	CRISA	0,00	4,03	0,07	347	301	
47	FEDUR	0,12	3,92	0,07	238	191	
48	ATOS SPAIN	3,15	3,74	0,07	51	3	
49	NIGHTVISION LASERS SPAIN	N/D	3,52	0,06	72	23	
50	GAPTEC 2011	0,00	3,35	0,06	347	297	







