

Informe de análisis

Defensa e industria valenciana

Oportunidades, fondos
y hoja de ruta para la
integración en la cadena
de suministro del sector

2026

Índice de contenidos

Resumen ejecutivo 3

BLOQUE I. El momento europeo de la defensa: contexto y oportunidades 5

- 1.1. El cambio de paradigma tras la invasión de Ucrania 5
 - 1.2. La Estrategia Industrial de Defensa Europea (EDIS) y el Plan ReArm Europe 7
 - 1.3. El contexto nacional: España ante el rearme europeo 8
 - 1.4. Qué significa esto para una empresa valenciana 10
-

BLOQUE II. Mapeo de la industria valenciana: punto de partida 12

- 2.1. El ecosistema industrial valenciano y la tecnología dual 12
 - 2.2. Sectores con mayor potencial de integración en defensa 13
 - 2.3. Iniciativas en marcha: el Clúster Apolo y el Hub de Defensa 21
 - 2.4. Actores institucionales 23
 - 2.4.1. Nivel europeo 24
 - 2.4.2. Nivel nacional 25
 - 2.4.3. Nivel regional (Comunitat Valenciana) 26
 - 2.4.4. Mapa institucional 28
-

BLOQUE III. Fondos y financiación: dónde está el dinero 31

- 3.1. El Fondo Europeo de Defensa (EDF) 31
- 3.2. El Programa Europeo de la Industria de Defensa (EDIP) 33
- 3.3. Otros instrumentos 34
- 3.4. Requisitos, barreras y recomendaciones para acceder a los fondos 37
- 3.5. Guía de proceso: cómo acceder a los fondos de defensa paso a paso 39

BLOQUE IV. Certificaciones y habilitaciones: la puerta de entrada 43

- 4.1. El Registro de la Industria de Defensa (RID-DGAM) 43
 - 4.2. Las certificaciones PECAL/AQAP 44
 - 4.3. La Habilitación de Seguridad de Empresa (HSE) 47
 - 4.4. El Registro Especial de Operadores de Comercio Exterior (REOCE) 48
 - 4.5. Hoja de ruta de certificaciones para una empresa que parte de cero 48
-

BLOQUE V. Centros tecnológicos y partners estratégicos 50

- 5.1. La red REDIT y los institutos tecnológicos valencianos 50
 - 5.2. Universidades y centros de investigación 52
 - 5.3. Semiconductores y fotónica integrada: el eje VaSiC y la fotónica de defensa 53
 - 5.4. Grandes tractoras del sector: qué necesitan y cómo llegar a ellas 55
 - 5.4.1. Tractoras nacionales 55
 - 5.4.2. Tractoras europeas 58
 - 5.4.3. El papel de la Cámara Valencia 62
 - 5.4.4. Asociaciones sectoriales y clústeres como vía de acceso 64
-

BLOQUE VI. Cronograma de oportunidades (2026-2028) 65

- 6.1. Calendario de convocatorias y licitaciones 66
 - 6.2. Ferias y foros de matchmaking 69
 - 6.3. Hitos normativos y regulatorios 69
 - 6.4. Checklist de acción inmediata: los primeros 90 días 70
 - 6.5. Mapa de sinergias: cómo se conectan las capacidades valencianas 72
 - 6.5.1. Cómo activar estas sinergias: propuesta operativa 74
 - 6.5.2. Indicadores de seguimiento y próximos pasos 75
-

Conclusiones 76

Anexo. Diccionario de acrónimos 78



Resumen ejecutivo

El nuevo orden geopolítico ha activado una reindustrialización forzosa en Europa. En apenas tres años, el gasto en defensa de los 27 Estados miembros ha pasado de 240.000 millones de euros a 381.000 millones en 2025, y la tendencia es claramente ascendente. El Plan ReArm Europe, presentado en marzo de 2025, moviliza un paquete financiero sin precedentes de más de 800.000 millones de euros, mientras el Libro Blanco de Defensa Europea fija 2030 como horizonte para alcanzar la **preparación plena (readiness)** del continente.

La Estrategia Industrial de Defensa (EDIS) es el mayor motor de demanda de alta tecnología para el próximo decenio. En este escenario, **Valencia no puede permitirse ser un espectador**. Tiene el "know-how", la capacidad productiva y la infraestructura logística necesaria para ser el nodo de referencia en el Mediterráneo.

La ventaja competitiva de Valencia es real y tangible. La precisión del sector cerámico en materiales avanzados, la automatización del

clúster de la automoción, la capacidad técnica del textil y la inteligencia logística de su entorno portuario son, hoy mismo, capacidades de defensa en potencia. El dinamismo de su ecosistema emprendedor e innovador y la solvencia de la red **REDIT** sitúan a la provincia en una posición de salida privilegiada. El riesgo no es la falta de capacidad, sino la inacción: perder el tren de los fondos europeos (EDF/EDIP) frente a otros polos regionales sería un error estratégico que la industria valenciana pagaría en competitividad a largo plazo.



Este documento es un **Manual de Inteligencia Comercial y Operativa**. Se trata de una hoja de ruta pragmática para que el empresariado valenciano sepa exactamente cómo transitar de la producción civil a la certificación OTAN. Su objetivo, ambicioso y a la vez simple, es eliminar la mayor barrera de este sector: la opacidad y la burocracia. Se pretende que una empresa que siga esta guía se coloque en el **top 5% de las pymes españolas mejor preparadas** para integrar los grandes consorcios de la defensa europea.

Para ello, el documento aborda seis grandes cuestiones: el marco político y regulatorio europeo, el mapeo del potencial industrial valenciano, la identificación de fondos y convocatorias de financiación, los requisitos de certificación y homologación necesarios, los centros tecnológicos y partners disponibles, y un cronograma de oportunidades para los próximos 12 a 24 meses.



Marco político y regulatorio europeo



Mapeo del potencial industrial valenciano



Identificación de fondos y convocatorias de financiación



Requisitos de certificación y homologación



Centros tecnológicos y partners disponibles



Cronograma de oportunidades



BLOQUE I.

El momento europeo de la defensa: contexto y oportunidades

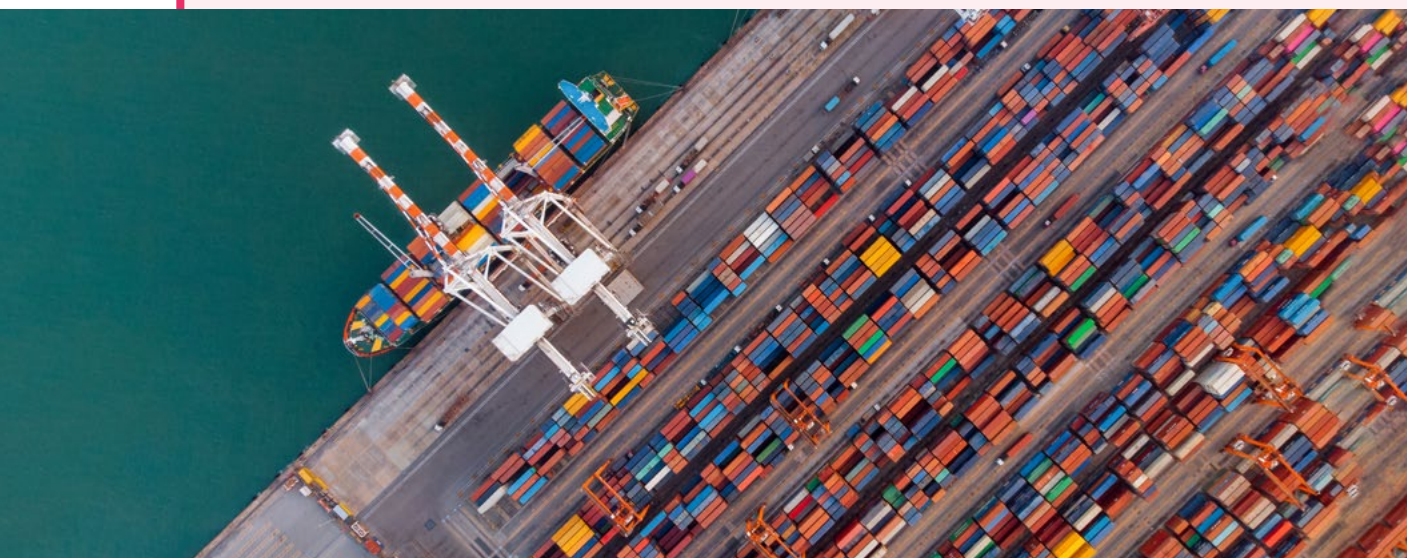
Este primer bloque ofrece una **panorámica breve pero necesaria del contexto** en el que se enmarca la oportunidad industrial. No se trata de un análisis geopolítico exhaustivo, sino de entender **qué ha cambiado, por qué y qué consecuencias prácticas tiene para una empresa valenciana** que se plantee diversificar hacia la defensa.

1.1. El cambio de paradigma tras la invasión de Ucrania

La invasión rusa de Ucrania en febrero de 2022 supuso el fin de lo que en el lenguaje de la política de defensa se conoce como el **“dividendo de la paz”**, es decir, la idea, predominante desde el fin de la Guerra Fría,

de que Europa podía permitirse invertir poco en defensa porque las grandes guerras convencionales eran cosa del pasado. Ese supuesto se derrumbó de la noche a la mañana.

Los Estados miembros de la UE han incrementado sustancialmente sus presupuestos de defensa: el gasto agregado alcanzó los **343.000 millones de euros en 2024**, un aumento del 19% respecto al año anterior, lo que eleva el promedio al 1,9% del PIB.



Las consecuencias han sido profundas y rápidas. Los Estados miembros de la UE han incrementado sustancialmente sus presupuestos de defensa: el gasto agregado alcanzó los **343.000 millones de euros en 2024**, un aumento del 19% respecto al año anterior, lo que eleva el promedio al 1,9% del PIB. Las primeras estimaciones apuntan a que en 2025 el gasto se aproxima a los 381.000 millones de euros (un 2,1% del PIB)¹. Este es un cambio estructural, no coyuntural, ya que los aliados europeos de la OTAN se han comprometido a elevar el gasto de defensa al 5% del PIB para 2035, un objetivo que, si bien ambicioso, refleja la magnitud del desafío.

Para la industria, esto se traduce en que **hay mucho más dinero en el sistema y una presión política enorme por gastarlo de forma eficiente, colaborativa y dentro de Europa**. Hasta ahora, el 78% de las adquisiciones europeas de defensa provenía de fuera de la UE, en su mayoría de Estados Unidos.² La Comisión Europea quiere invertir esa tendencia, fijando como objetivo que al menos el **40% de las compras de equipamiento se realicen de forma colaborativa** entre Estados miembros y que al menos el **50% procedan de fabricantes europeos para 2030** (con una meta del 60% para 2035).³

¹ European Council (2025). EU defence in numbers. <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/defence-numbers/>

² Wolff, G. B. (2024, 19 de marzo). *The European defence industrial strategy: important, but raising many questions*. Bruegel. <https://www.bruegel.org/analysis/european-defence-industrial-strategy-important-raising-many-questions>

³ Comisión Europea. (2024, 5 de marzo). *A new European Defence Industrial Strategy (EDIS)*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52024JC0010>

1.2. La Estrategia Industrial de Defensa Europea (EDIS) y el Plan ReArm Europe

En marzo de 2024, la Comisión Europea publicó la primera **Estrategia Industrial de Defensa Europea (EDIS)** de la historia. En el documento se establece la hoja de ruta industrial hasta 2035. Su diagnóstico de partida indica que la base tecnológica e industrial de defensa europea (lo que en la jerga comunitaria se denomina EDTIB) está **fragmentada, infrafinanciada y tiene una capacidad productiva insuficiente**.

Para corregir esto, la EDIS propone cuatro líneas de actuación:



Invertir más y de forma más colaborativa



Mejorar la capacidad de respuesta de la industria



Incorporar una cultura de preparación para la defensa en todas las políticas de la UE



Reforzar las alianzas con socios estratégicos

El instrumento legislativo que acompaña a la EDIS es el **Programa Europeo de la Industria de Defensa (EDIP)**, que fue aprobado en diciembre de 2025 con un presupuesto de 1.500 millones de euros para el período 2026-2027 como medida puente hasta el próximo marco financiero plurianual.⁴

El salto cualitativo llegó en marzo de 2025, cuando la Comisión presentó el **Libro Blanco de Defensa Europea (Readiness 2030)** y el **Plan ReArm Europe**, un paquete financiero que moviliza más de **800.000 millones de euros**. El plan se articula en torno a tres pilares:

1

La activación de la **cláusula de escape del Pacto de Estabilidad** para gasto en defensa (lo que podría liberar hasta 650.000 millones en espacio fiscal).

2

Un nuevo instrumento de deuda comunitaria llamado **SAFE (Security Action for Europe)** de hasta **150.000 millones**.

3

La ampliación de la actividad del **Banco Europeo de Inversiones (BEI)** al ámbito de defensa.

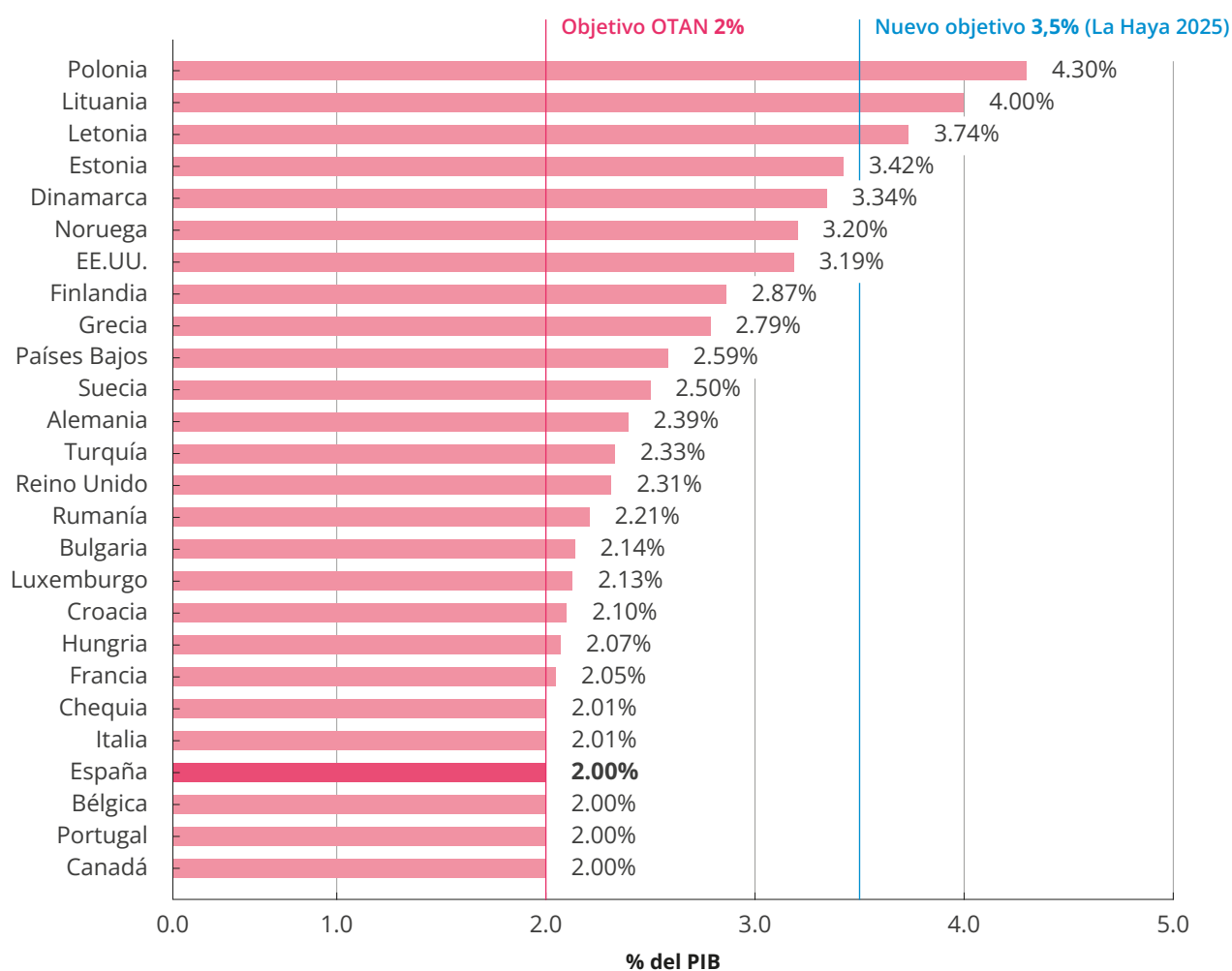
⁴ Murgia, N. & Marrone, A. (2026, 2 de febrero). *The European Defence Industry Programme: The Last Piece of the EU Defence Puzzle?* Instituto Affari internazionali. <https://www.iai.it/en/publications/c41/european-defence-industry-programme-last-piece-eu-defence-puzzle>

1.3. El contexto nacional: España ante el rearme europeo

España ha sido, históricamente, uno de los aliados de la OTAN con menor esfuerzo presupuestario en defensa. En 2014, cuando la Alianza fijó en Gales el objetivo del 2% del PIB, el gasto español se situaba en el 0,92%, uno de los más bajos del bloque occidental. Durante la década siguiente, el incremento fue gradual pero insuficiente: en 2023 apenas se alcanzaba el 1,17% y en 2024 el 1,43%. **El punto de inflexión llegó en abril de 2025,** cuando el Gobierno anunció que España alcanzaría por primera vez el umbral del 2%

del PIB en gasto en defensa, cumpliendo así el compromiso con la OTAN y la UE. Según los datos del *NATO Secretary General's Annual Report 2025*, España se sitúa en el 2,00% estimado para 2025, una cifra que, si bien cumple el objetivo de Gales, queda lejos de los nuevos compromisos acordados en la Cumbre de La Haya de junio de 2025, donde los aliados se comprometieron a alcanzar el 3,5% del PIB en gasto básico de defensa y un 5% total (incluyendo inversiones en resiliencia, infraestructura crítica e innovación) para 2035.

Gráfico 1. Gasto en defensa de los aliados de la OTAN, en porcentaje de PIB, 2025



Fuente: OTAN.

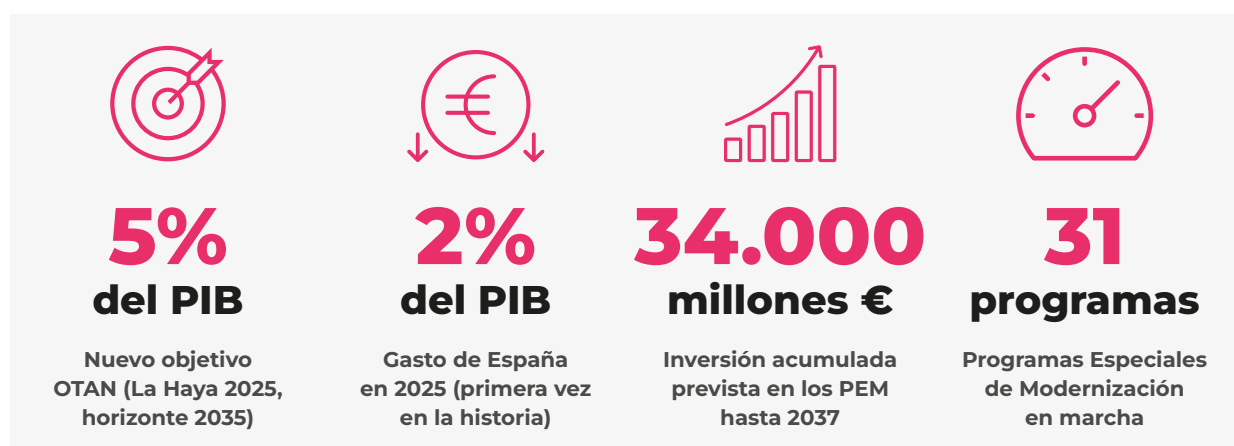
El vehículo principal de este salto presupuestario es el Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa, aprobado por el Consejo de Ministros el 22 de abril de 2025, con una dotación inicial de 10.471 millones de euros. El Plan financia 31 Programas Especiales de Modernización (PEM) que abarcan los ámbitos terrestre, naval, aeroespacial y ciber, con una inversión acumulada prevista de 34.000 millones de euros hasta 2037. Entre los programas más relevantes figuran la adquisición de obuses autopropulsados, vehículos blindados de nueva generación (VAC, TOA), sistemas de defensa antiaérea, helicópteros ligeros multipropósito, la modernización de las telecomunicaciones cifradas de las Fuerzas Armadas y la inversión en capacidades de inteligencia artificial, computación cuántica y ciberseguridad. El Gobierno estima que alrededor del 87% de la inversión se canalizará a través de empresas y trabajadores españoles.⁵

Lo que distingue este Plan de anteriores planes de modernización es su vocación explícitamente industrial. El Plan identifica

España mantendrá en 2026 una inversión equivalente al 2% del PIB, con un presupuesto que superará los 34.000 millones de euros anuales.

las mismas tecnologías estratégicas que la OTAN ha señalado como prioritarias (inteligencia artificial, robótica, tecnologías cuánticas, biotecnología, nuevas técnicas de fabricación y propulsión), y promueve un enfoque dual: desarrollar capacidades que sirvan tanto para el ámbito militar como para el civil. El Ministerio de Defensa gestiona actualmente 79 programas tecnológicos en vigor, que generan más de 96.000 empleos y un impacto significativo sobre el PIB. La Secretaria de Estado de Defensa, Amparo Valcarce, ha confirmado que España mantendrá en 2026 una inversión equivalente al 2% del PIB, con un presupuesto que superará los 34.000 millones de euros anuales.

Infografía 1. El rearme europeo en cifras



⁵ La Moncloa (2025, 22 de abril). Pedro Sánchez anuncia que España destinará ya este año el 2% del PIB a Seguridad y Defensa. <https://www.lamoncloa.gob.es/presidente/actividades/paginas/2025/220425-sanchez-plan-seguridad-defensa.aspx>

Este esfuerzo presupuestario representa una oportunidad de diversificación territorial sin precedentes para las regiones que, hasta ahora, han quedado fuera del circuito tradicional de la defensa en España. Históricamente, la producción industrial de defensa se ha concentrado en tres comunidades autónomas: Madrid, País Vasco y Andalucía. Pero la escala de los nuevos PEM, la exigencia de la OTAN de duplicar la capacidad logística y de suministro, y el énfasis europeo en cadenas de valor

diversificadas abren la puerta a que regiones con tejido industrial denso y capacidades tecnológicas transferibles se incorporen al ecosistema de defensa. La Comunitat Valenciana, con su estructura productiva diversificada y su especialización en sectores como la cerámica avanzada, la automoción, la robótica, los textiles técnicos, el embalaje industrial y la logística portuaria, reúne condiciones objetivas para participar en esta ampliación de la cadena de suministro nacional.



1.4. Qué significa esto para una empresa valenciana

Tal y como se ha indicado, la normativa europea obliga a que, para 2030, al menos el **40% del equipamiento militar adquirido por cada Estado miembro se compre de forma colaborativa**, esto es, a empresas o consorcios de varios países europeos. Además, al menos el 50% del gasto total deberá ir a fabricantes europeos (60% para 2035).

Las grandes tractoras —Indra, Airbus, Navantia, Thales, Leonardo, Rheinmetall— no pueden cumplir esos objetivos con sus cadenas de suministro actuales. Necesitan ampliarlas, diversificarlas y europeizarlas. Eso les obliga a buscar proveedores en regiones industriales que hasta ahora no estaban en su radar de defensa. La Comunitat Valenciana,

con su densidad industrial y su capacidad tecnológica, es uno de esos territorios.

España es el cuarto contribuyente al sector de defensa en la UE, con una facturación consolidada superior a 16.000 millones de euros y más de 250.000 empleos directos e inducidos. Pero la producción está concentrada en tres comunidades autónomas (Madrid, Andalucía y País Vasco suman el 80%)⁶. Hay un espacio claro para que regiones con capacidad industrial probada entren en la cadena de valor. Valencia tiene la base productiva; le falta la articulación sectorial y la certificación para ser visible ante las tractoras.

La palanca para entrar es la **tecnología dual**, es decir, productos civiles con aplicación militar directa. Una empresa cerámica que domina el sinterizado de materiales avanzados puede fabricar blindajes. Un proveedor de automoción que produce sensores de precisión tiene tecnología transferible a plataformas militares. Un estudio de AVIA concluye que un número significativo de empresas del clúster **ya están técnicamente preparadas para proyectos de defensa**.⁷ Una empresa de ciberseguridad que protege infraestructuras críticas civiles está a un paso de la ciberdefensa. La logística del entorno portuario valenciano tiene aplicación directa en la cadena de suministro militar.

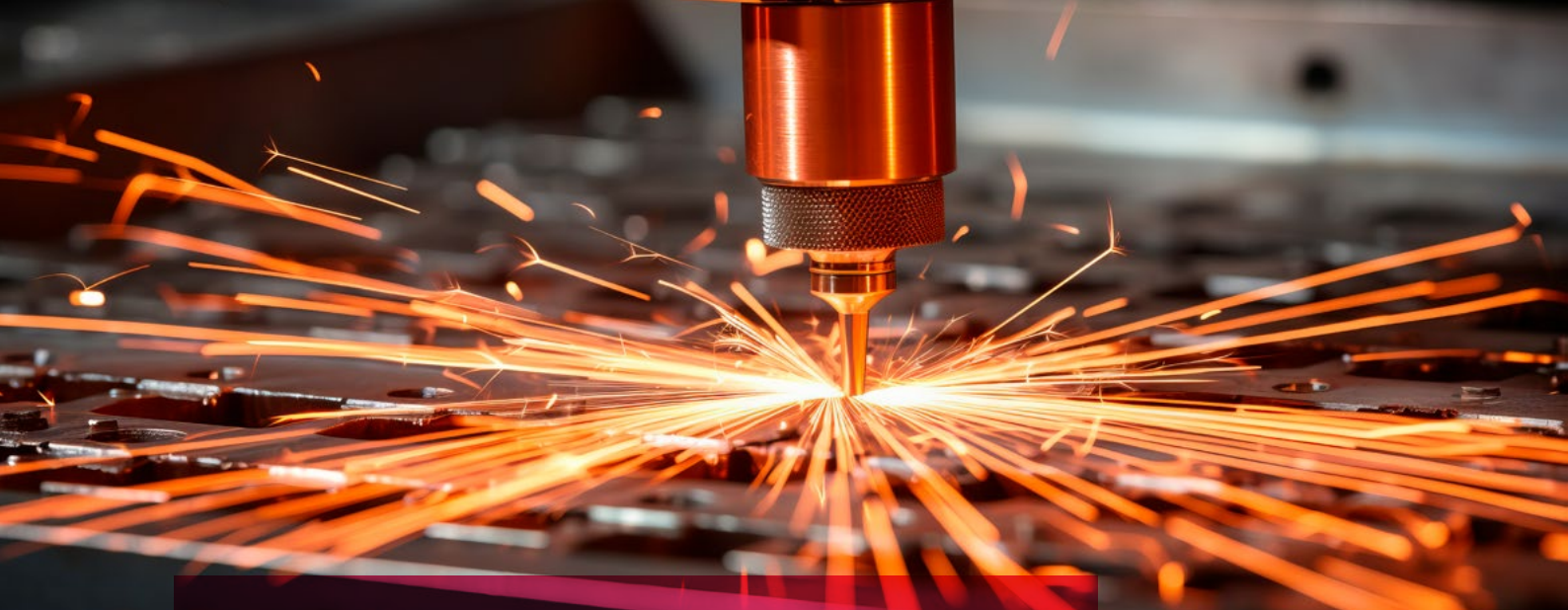
La barrera de entrada, por lo tanto, **no es tecnológica, sino regulatoria, procedimental y relacional**. Hay que certificarse (PECAL, RID, en su caso HSEM), entender la contratación de defensa y estar presente en los foros donde se configuran los consorcios. Los siguientes bloques detallan cómo hacerlo.



España es el cuarto contribuyente al sector de defensa en la UE, con una facturación consolidada superior a 16.000 millones de euros y más de 250.000 empleos directos e inducidos.

⁶ PwC. (2025). *Impacto económico y social de la Industria de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio*. TEDAE. *Impacto económico y social de la Industria de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio*.

⁷ AVIA. (2025, 18 de noviembre). *Un estudio de AVIA avala que las empresas de automoción están preparadas para responder a las necesidades del sector de la defensa*. <https://avia.com.es/noticia/un-estudio-de-avia-avala-que-las-empresas-de-automocion-estan-preparadas-para-responder-a-las-necesidades-del-sector-de-la-defensa/>



BLOQUE II.

Mapeo de la industria valenciana: punto de partida

Antes de hablar de fondos o certificaciones, conviene entender de dónde parte la Comunitat Valenciana. El diagnóstico es **mixto pero esperanzador**. La región no es, históricamente, un polo de la industria de defensa en España (ese papel lo ocupan Madrid, Andalucía y el País Vasco, que concentran el 80% de la facturación del sector)⁸, pero cuenta con un tejido empresarial diverso y tecnológicamente avanzado que la posiciona bien para entrar en la cadena de valor como proveedora de tecnología dual.

2.1. El ecosistema industrial valenciano y la tecnología dual

La Comunitat Valenciana aporta actualmente una facturación en torno a los **100 millones de euros** al sector de defensa, seguridad, aeronáutica y espacio, una cifra modesta frente a los más de 16.000 millones de

facturación consolidada del sector en España. Sin embargo, este dato infravalora el potencial real del territorio. El punto diferencial de la industria valenciana no está en la fabricación de armamento convencional, sino en su

⁸ PwC. (2025). Impacto económico y social de la Industria de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio. TEDAE. Impacto económico y social de la Industria de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio.

capacidad tecnológica transversal:

empresas que trabajan en electrónica, software, materiales avanzados, logística o ingeniería de precisión y cuyas soluciones pueden adaptarse al entorno militar.

Según un estudio promovido por el Clúster de Automoción de la Comunitat Valenciana (AVIA), un número elevado de empresas del sector de automoción y movilidad

están preparadas técnicamente para desarrollar proyectos en defensa.⁹

Los subsectores con mayor potencial de transferencia inmediata son los de materiales avanzados y composites, electrónica y sensores, baterías y almacenamiento energético, e ingeniería y TIC (especialmente en seguridad, analítica avanzada y comunicaciones seguras).

2.2. Sectores con mayor potencial de integración en defensa

Decir que la electrónica o el textil valenciano tienen potencial en defensa es correcto, pero insuficiente. El empresario necesita ver **qué producto concreto de su fábrica resuelve qué necesidad militar específica**. La defensa no es solo armamento; es sensórica, materiales, software, logística y protección personal. Lo que sigue son ejemplos reales de dualidad civil-militar en sectores donde la Comunitat Valenciana ya tiene masa crítica.

Visión artificial e inspección inteligente

La industria cerámica y agroalimentaria valenciana utiliza sistemas avanzados de visión por computador para detectar defectos en baldosas a velocidades de hasta 30.000 piezas/hora, o para clasificar fruta identificando anomalías de color, textura y forma en tiempo real. El Instituto de Tecnología Cerámica (ITC) y AINIA desarrollaron conjuntamente, en el marco del proyecto OPTI2, prototipos de sensores ópticos basados en tecnología MEMS



capaces de obtener la composición química de un producto escaneado en milisegundos.¹⁰ Kerajet, empresa valenciana líder en impresión digital cerámica, comercializa el sistema GIA de inspección por inteligencia artificial que reconoce patrones, detecta defectos estructurales y de decoración, y corrige automáticamente la producción.

⁹ AVIA. (2025, 18 de noviembre). *Un estudio de AVIA avala que las empresas de automoción están preparadas para responder a las necesidades del sector de la defensa*. <https://avia.com.es/noticia/un-estudio-de-avia-avala-que-las-empresas-de-automocion-estan-preparadas-para-responder-a-las-necesidades-del-sector-de-la-defensa/>

¹⁰ Sinc (2017, 13 de febrero). *Nuevos prototipos de visión artificial para detectar fallos en productos agroalimentarios y cerámicos*. Ciencia contada en español. <https://www.agenciasinc.es/Noticias/Nuevos-prototipos-de-vision-artificial-para-detectar-fallos-en-productos-agroalimentarios-y-ceramicos>

La aplicación militar es directa: **esa misma tecnología de reconocimiento visual, adaptada, sirve para identificación automática de objetivos, guiado de drones, vigilancia perimetral o inspección de infraestructuras críticas.** Un algoritmo entrenado para detectar microgrietas en un azulejo necesita relativamente pocas adaptaciones para detectar fisuras en el fuselaje de una aeronave o clasificar objetos en imágenes de un sensor aéreo. Las convocatorias del EDF 2026 incluyen líneas específicas de sensores multidominio y transformación digital donde estas capacidades encajan.



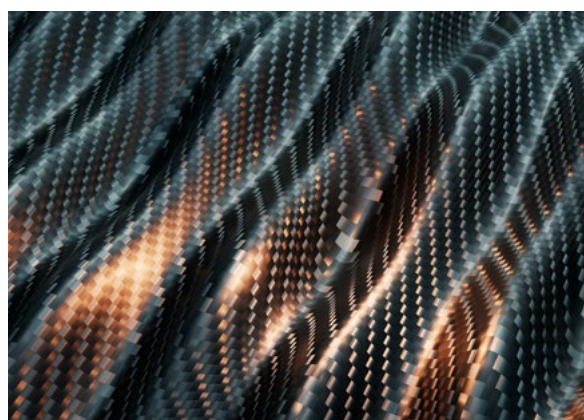
Textil técnico y protección del combatiente

AITEX (Alcoy) no es un instituto textil convencional: dispone del **único polígono de pruebas balísticas acreditado por ENAC en España**, donde ensaya chalecos antibalas, cascos, visores y blindajes de vehículos según normativa OTAN. Lleva más de 15 años ejecutando proyectos de I+D en defensa y ha liderado el **proyecto VESTLIFE**, financiado por la Acción Preparatoria de Investigación en Defensa de la Comisión Europea (PADR), para

desarrollar un chaleco de protección balística modular y ultraligero con sensores integrados de detección de contaminantes químicos y biológicos.

El salto de una empresa textil valenciana de ropa técnica deportiva o de trabajo a ropa de protección militar no es ciencia ficción: **AITEX ya ha demostrado que el camino funciona y tiene siete proyectos ejecutados para la Agencia Europea de Defensa (EDA).**¹¹

Sus líneas de investigación en reducción de firma infrarroja (tejidos de camuflaje menos detectables) y textiles inteligentes con sensores embebidos son exactamente lo que demandan los programas europeos de equipamiento del soldado del futuro. Una empresa de Ontinyent o Alcoy que fabrica tejidos técnicos para automoción o workwear tiene la base tecnológica para entrar en este mercado con el acompañamiento adecuado.



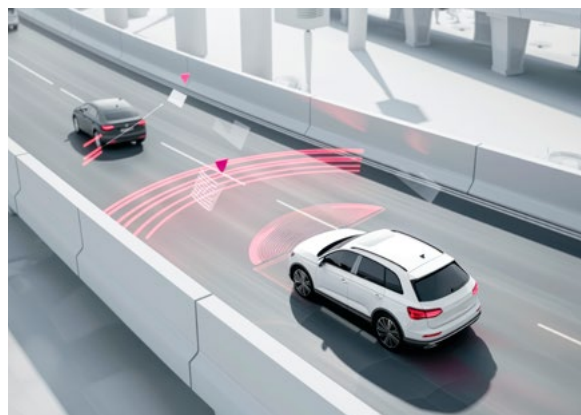
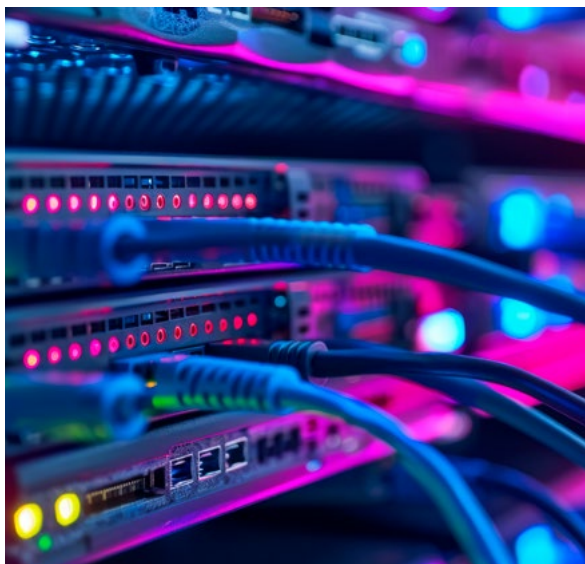
Materiales compuestos y blindaje ligero

AIMPLAS (Paterna) ha desarrollado blindajes de composite para patrulleras navales conforme a la norma STANAG 4569 de la OTAN, combinando capas cerámicas con

¹¹ Castellón Plaza (2021, 12 de abril). Aitex lidera un proyecto de la Agencia Europea de Defensa en protección frente a agentes biológicos. <https://castellonplaza.com/castellonplaza/AitexlideraunproyectedelaAgenciaEuropeadeDefensaenproteccionfrenteaaagentesbiologicos>

fibra de aramida y vidrio para obtener protección balística de nivel 1 con un peso significativamente inferior al del acero. También trabaja en blindaje electromagnético (EMI-shielding) con polímeros avanzados y en refugios modulares de materiales compuestos para misiones militares y situaciones de emergencia, diseñados junto con la Universidad de Alicante. La spin-off Lofith Composites, creada por AIMPLAS y REDIT Ventures, produce composites termoplásticos de fibra larga para aeronáutica y automoción con propiedades directamente aplicables a plataformas de defensa.¹²

Para una empresa valenciana del sector plástico o metalúrgico, implica que **si dispone de la capacidad para producir piezas de composite para automoción, también tendrá la capacidad productiva y el conocimiento de materiales para fabricar paneles de blindaje ligero, radomos o estructuras de protección.** La diferencia está en la certificación PECAL y en conocer las normas STANAG, no en la tecnología base.



Electrónica, sensores y sistemas embebidos

El clúster de automoción valenciano (AVIA) concentra empresas que fabrican sensores de proximidad, sistemas embebidos de control, electrónica de potencia y módulos de comunicación para vehículos. Un sensor LiDAR diseñado para un coche autónomo tiene la misma arquitectura básica que un sensor de detección de obstáculos para un vehículo blindado. Un módulo de comunicaciones V2X (vehicle-to-everything) para conectividad vehicular es tecnológicamente análogo a un sistema de comunicaciones tácticas en red. La electrónica de potencia que gestiona la batería de un vehículo eléctrico es la misma que necesita un vehículo militar híbrido-eléctrico, una de las líneas prioritarias del EDF 2026.

Ciberseguridad y sistemas de información

El ecosistema valenciano de ciberseguridad es la prueba de que la transición funciona. Estos casos demuestran que una empresa de servicios TIC no necesita transformar su producto, sino reorientar su cartera de clientes y certificarse.

¹² Álvarez, A. C. (2024, 8 de marzo). Aimplas y Redit Ventures lanzan una empresa de composites para industria aeroespacial, coches y trenes. El Economista. <https://www.eleconomista.es/tecnologia/noticias/12708077/03/24/aimplas-y-redit-ventures-lanzan-una-empresa-de-composites-para-industria-aeroespacial-coches-y-trenes.html>

Logística avanzada y cadena de suministro

El Puerto de Valencia es el mayor puerto comercial del Mediterráneo occidental. Las empresas de su entorno gestionan sistemas de trazabilidad, embalaje inteligente y optimización de rutas a una escala que pocos territorios pueden igualar. El [Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística](#) trabaja en packaging activo, sensores de monitorización de carga y sistemas de trazabilidad RFID. La logística militar exige exactamente esto: saber dónde está cada pieza, en qué estado y cuándo llegará. Una empresa que gestiona la trazabilidad de contenedores de fruta en tiempo real tiene la capacidad técnica para gestionar la cadena de suministro de una operación de despliegue militar.

En conjunto, el mapeo revela que la Comunitat Valenciana dispone de capacidades transferibles a defensa en al menos diez ámbitos diferenciados:

La **Comunitat Valenciana** dispone de **capacidades transferibles a defensa en al menos diez ámbitos diferenciados.**

visión artificial, textiles técnicos y protección balística, materiales plásticos de grado militar, sensórica y electrónica de automoción, ciberseguridad, logística portuaria, sistemas aéreos no tripulados, tecnología aeroespacial y satelital, seguridad física y blindajes, y embalaje técnico para logística de campaña. La gran mayoría de estas capacidades proceden de empresas que operan en el mercado civil y que podrían diversificarse hacia defensa con un acompañamiento adecuado en certificación, normativa y conexión con las grandes tractoras.



Infografía 2. Once capacidades valencianas transferibles a defensa



Sistemas aéreos no tripulados y autonomía de enjambre

La Comunitat Valenciana alberga ya empresas de nueva generación especializadas en el diseño y fabricación de **drones autónomos de defensa con inteligencia artificial integrada**. Se trata de sistemas de reconocimiento y ataque capaces de operar en enjambre (*swarming*), tomar decisiones tácticas en entornos con denegación GPS y clasificar amenazas en tiempo real. La región cuenta con al menos una planta de

ensamblaje operativa con capacidad para producir entre 100 y 200 unidades mensuales, y con equipos de ingeniería procedentes en gran medida de la Universitat Politècnica de València. Este perfil responde a una de las prioridades más urgentes de la OTAN: en octubre de 2025, el Secretario General anunció un paquete específico de medidas contra UAS, y el segundo ciclo del proceso REPEAD (agregación de demanda aliada) ha incluido los drones y los sistemas counter-UAS como categoría prioritaria, con requisitos valorados en hasta 145.000 millones de dólares.¹³

¹³ Infodefensa(2025, 1 octubre). Orbotix levanta 6,5 millones para desarrollar drones autónomos de defensa. *Infodefensa*. <https://www.infodefensa.com/texto-diario/mostrar/5450530/orbotix-levanta-65-millones-desarrollar-drones-autonomos-defensa>

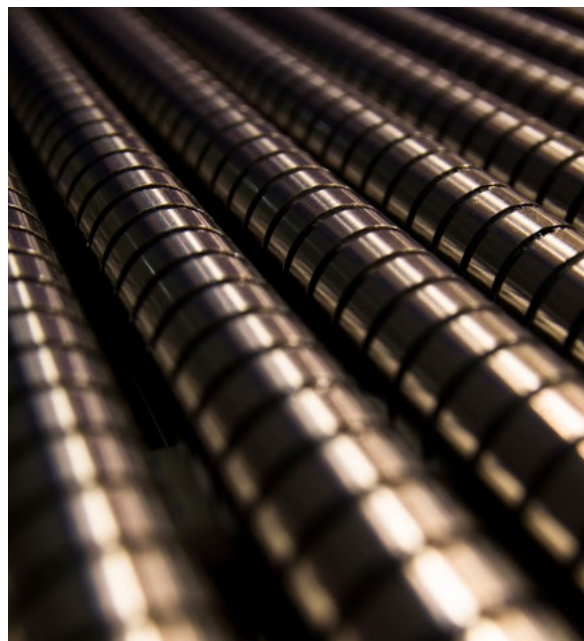


Aeroespacial: observación terrestre, comunicaciones satelitales y acceso al espacio

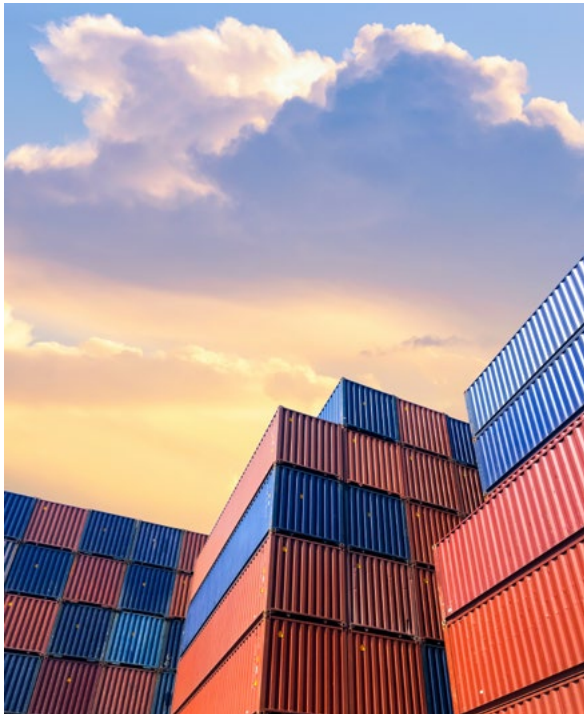
El ecosistema aeroespacial valenciano, articulado en torno a un clúster de 27 entidades que incluye empresas, universidades y centros tecnológicos, ofrece capacidades relevantes para defensa en varios segmentos. En **observación terrestre**, la región dispone de operadores de satélites con tecnología de radar de apertura sintética, que proporcionan imágenes con aplicación directa en inteligencia militar. En **electrónica espacial**, hay fabricantes valencianos de pequeños satélites y sistemas de computación embarcada. Y en **propulsión y acceso al espacio**, la Comunitat cuenta con desarrolladores de motores cohete de propulsante sólido y con uno de los programas de lanzadores espaciales más avanzados de Europa. El clúster ha creado en 2025 una comisión de tecnologías duales, con 20 miembros, respaldada por la Agencia Espacial Española, para facilitar la certificación y habilitación de sus empresas en el mercado de defensa.¹⁴

Protección balística y seguridad física

La fabricación de elementos de seguridad física con grado militar tiene tradición en la provincia de Valencia. Existen **empresas** especializadas en **armeros homologados para cuerpos de seguridad, blindajes metálicos a medida, cajas fuertes de alta seguridad y sistemas de almacenamiento de armamento y munición** que cumplen con la normativa del Ministerio del Interior. La transición hacia especificaciones OTAN (almacenamiento STANAG, contenerización militar) es técnicamente viable para estas empresas, que ya dominan el trabajo con aceros de alta resistencia, chapa balística y procesos de soldadura certificados. Este nicho encaja con la necesidad creciente de infraestructura de almacenamiento y custodia derivada de la ampliación de los inventarios de munición que los nuevos PEM exigen.



¹⁴ Álvarez, Á. C. (2025, 26 de diciembre). Pepe Nieto (Espai Aero CV): "Tenemos capacidades para que la Comunidad Valenciana pueda tener un crecimiento importante en defensa". *El Economista*. <https://www.eleconomista.es/industria/noticias/13705170/12/25/pepe-nieto-espai-aero-cv-tenemos-capacidades-para-que-la-comunidad-valenciana-pueda-tener-un-crecimiento-importante-en-defensa.html>



Embalaje técnico y contenedores para logística de campaña

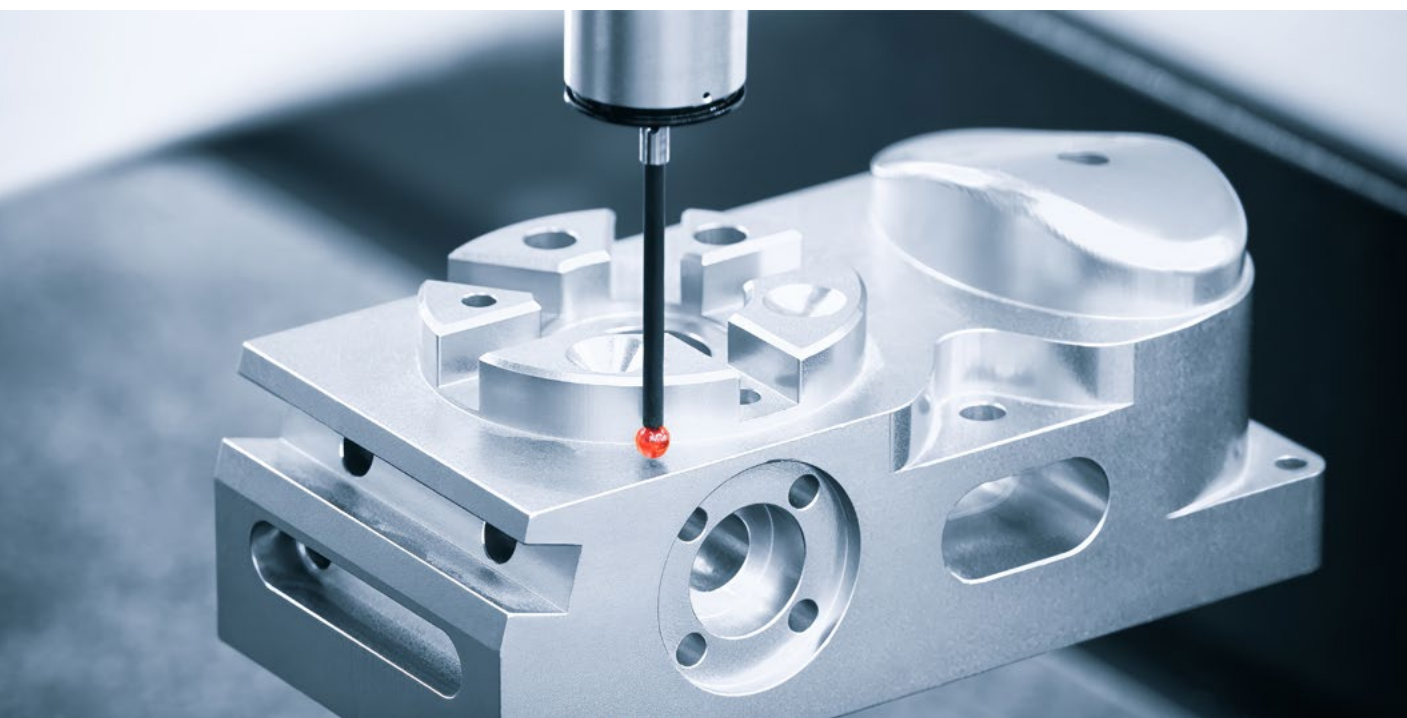
El sector del embalaje industrial y la carpintería metálica de la Comunitat Valenciana puede aportar capacidades en un segmento poco visible pero crítico: la **fabricación de contenedores especiales, sistemas de embalaje técnico y soluciones de transporte para material militar sensible** (electrónica, óptica, armamento ligero, componentes de misiles). Las normas OTAN de embalaje militar (STANAG 4280, MIL-STD-2073) exigen niveles de protección contra humedad, vibración e impacto que las empresas de embalaje técnico de la región pueden alcanzar con adaptaciones menores, dado que muchas de ellas ya fabrican soluciones a medida para sectores exigentes como el farmacéutico, el aeronáutico o el de automoción.¹⁵



Componentes mecánicos de precisión: el doble uso inadvertido

Existe un último perfil de empresa que merece atención precisamente porque suele pasar desapercibido, incluso para la propia empresa. La Comunitat Valenciana cuenta con un tejido muy denso de **fabricantes de maquinaria industrial, mecanizado de precisión, cuchillería técnica, tratamiento de superficies y conformado de metales** que abastecen a sectores como la alimentación, la automoción o la maquinaria agrícola. Sus capacidades productivas (corte de alta velocidad, temple y recubrimiento de materiales, tolerancias micrométricas, fabricación de piezas seriadas en aleaciones especiales) son, en muchos casos, directamente transferibles al sector de defensa. Un fabricante de cuchillas industriales para procesado alimentario, por

¹⁵ Valencia Plaza (2026, 30 de enero). Hub de Defensa: la apuesta de los principales clústeres industriales valencianos para atender la nueva economía de seguridad española. *Valencia Plaza*. <https://valenciaplaza.com/valenciaplaza/terra-de-em-presas/hub-de-defensa-la-apuesta-de-los-principales-clusteres-industriales-valencianos-para-atender-las-necesidades-de-la-nueva-economia-de-seguridad-espanola>



ejemplo, domina los mismos procesos de metalurgia de precisión que se aplican en la fabricación de componentes cortantes para sistemas de armamento, herramientas de mantenimiento militar o piezas de desgaste para vehículos blindados. Lo mismo ocurre con empresas de estampación, fundición de aluminio, inyección de piezas técnicas o mecanizado CNC que producen componentes para electrodomésticos o mobiliario, pero que podrían fabricar, con ajustes menores, piezas para plataformas militares. **El problema no es de capacidad, sino de visibilidad:** estas empresas no figuran en ningún registro de defensa, no conocen la normativa PECAL y no tienen contacto con las oficinas de subcontratación de las grandes tractoras. El papel de la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Valencia (en adelante Cámara Valencia o Cámara) y de las estructuras de intermediación consiste, precisamente, en identificar estas capacidades

latentes, ponerles nombre en el lenguaje que entiende el comprador militar y conectarlas con los programas que las necesitan.¹⁶

Identificar el potencial es el primer paso

Para que este mapeo sea accionable, cada empresa interesada en entrar en la cadena de defensa debería elaborar un documento interno que denominamos **Guía de Traducción de Capacidades:** un one-pager técnico que no hable de beneficios comerciales del producto, sino que responda a tres preguntas concretas.

Este documento, breve y técnico, es la tarjeta de presentación que una tractora como Indra o Airbus espera recibir cuando evalúa un potencial proveedor. Sin él, la empresa es invisible.

¹⁶ Clapp, S. (2024, septiembre). European defence industrial strategy. *European Parliamentary Research Service (EPRS)*. PE 762.402. [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI\(2024\)762402](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2024)762402)

¿Cuál es el nivel de madurez tecnológica de la tecnología para uso militar?

1

Un sistema que funciona en una fábrica no tiene por qué funcionar igual en un entorno militar. Una empresa puede tener una tecnología madura para uso civil pero incipiente para defensa simplemente porque nunca la ha probado en condiciones operativas militares. El primer paso es saber en qué punto está y qué le falta para dar el salto.

¿Es el producto interoperable con los sistemas y plataformas que usan las Fuerzas Armadas?

2

Las tractoras y los programas europeos exigen compatibilidad con estándares específicos.

¿Qué normativa de defensa cumple ya y cuál le falta?

3

El interlocutor militar quiere saber si la empresa tiene o está en vías de obtener la PECAL correspondiente o si sus productos cumplen normas del sector.

2.3. Iniciativas en marcha: el Clúster Apolo y el Hub de Defensa

A lo largo de 2026, el empresariado y las instituciones valencianas han dado varios pasos que reflejan la toma de conciencia sobre esta oportunidad. Han cristalizado **tres iniciativas complementarias** que, lejos de competir entre sí, tienden a coordinarse dentro de un mismo ecosistema. La primera fue el **Hub de Defensa**, constituido a finales de enero por los tres principales clústeres industriales de la región (el clúster de automoción AVIA, el aeroespacial Espai Aero CV y el Clúster Digital de la Comunitat Valenciana), al que se sumó Startup Valencia; su actividad se ha integrado posteriormente en la Comisión de Seguridad y Defensa de la Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana (CEV). La segunda es **Apolo**, el Clúster de la Industria de Defensa de la

Comunitat Valenciana, constituido en febrero por cinco empresas como asociación vertical específica para el sector. La tercera es la **estrategia Redit Defensa**, con la que desde abril de 2026 la Red de Institutos Tecnológicos de la Comunitat Valenciana impulsa la participación de sus centros en programas de seguridad, defensa y tecnologías duales. Por encima de las tres, la Generalitat ha impulsado la **Alianza Valenciana por la Defensa y la Seguridad**, concebida para favorecer el entendimiento y la coordinación entre todos los agentes.¹⁷

Estas iniciativas comparten el diagnóstico de que **la Comunitat Valenciana necesita articular y ordenar su potencial industrial para posicionarse dentro de los corredores**

¹⁷ Rodríguez, E. (2026, 4 de julio). ¿Qué pasa con el sector de defensa en la Comunitat?: Guía para no perderse en el maremágnum de siglas. Valencia Plaza. <https://castellonplaza.com/castellonplaza/empresas2/que-pasa-con-el-sector-de-defensa-en-la-comunitat-guia-para-no-perderse-en-el-maremagnum-de-siglas>

El **proyecto Techdual**, liderado por empresas del entorno de **AVIA** en colaboración con otros clústeres, **tiene como objetivo** desarrollar la plataforma completa de **un vehículo terrestre no tripulado (UGV)** propulsado por hidrógeno, con blindaje ligero y comunicaciones avanzadas.

industriales de defensa promovidos desde la Secretaría de Estado de Defensa, y que la mejor estrategia para las pymes pasa por la agrupación y la colaboración para acceder a proyectos de gran envergadura que, de forma individual, serían inaccesibles.

Conviene, no obstante, precisar el estado real de cada iniciativa, porque **ambas se encuentran en una fase temprana de articulación** y su evolución dependerá de la capacidad de sus promotores para pasar de la declaración de intenciones a la ejecución concreta. El Hub de Defensa ha crecido rápidamente en las semanas posteriores a su constitución: a los tres clústeres fundadores

y Startup Valencia se han sumado la patronal química Quimacova, la Asociación Valenciana de Empresarios de Plásticos (AVEP) y las asociaciones tecnológicas AlicanTEC (Alicante) y XarxaTEC (Castellón). Con estas incorporaciones, el Hub representa ya a más de 1.000 empresas a través de sus entidades miembro.

El dato más significativo del Hub es que ya ha puesto en marcha un primer proyecto tangible. El **proyecto Techdual**, liderado por empresas del entorno de AVIA en colaboración con otros clústeres, tiene como objetivo desarrollar la plataforma completa de un vehículo terrestre no tripulado (UGV) propulsado por hidrógeno, con blindaje ligero y comunicaciones avanzadas. Se trata de un ejercicio de tecnología dual en sentido estricto: aprovechar capacidades existentes en automoción (propulsión, electrónica, materiales compuestos) para generar un producto con aplicación militar. Si el proyecto avanza según lo previsto, será la primera demostración tangible de que el tejido industrial valenciano puede producir soluciones de defensa a partir de su base civil.

Apolo, por su parte, se constituyó formalmente el 5 de febrero de 2026 como asociación inscrita conforme a la normativa vigente. Su junta directiva está presidida por José Rosell, CEO y cofundador de S2Grupo, la empresa valenciana con mayor recorrido real en el sector (contratos de ciberdefensa





con el Ministerio de Defensa y las Fuerzas Armadas). El clúster se define como una plataforma abierta de cooperación alineada con la Estrategia Industrial y Tecnológica para la Seguridad y la Defensa (PITSD). Su plan de acción está aún en fase de definición.

Valoración y riesgos

El Hub aportó **amplitud** de base y su integración en la CEV le da **continuidad institucional**; Apolo suma **foco sectorial y experiencia directa en certificación y licitación**; y Redit Defensa incorpora la **capacidad tecnológica de los institutos**. La coexistencia de estructuras con perímetros parcialmente solapados podía plantear un riesgo de fragmentación ante los interlocutores institucionales (DGAM, DIGEID, EDA); es precisamente ese riesgo el

que la Alianza Valenciana por la Defensa y la Seguridad viene a mitigar, **al ordenar y coordinar las distintas iniciativas bajo un mismo paraguas**. Frente a los modelos de estructura única adoptados en otras regiones (como Murcia con su proyecto Caetra), la apuesta valenciana pasa por coordinar una mayor diversidad de agentes en lugar de unificarlos.

Ambas iniciativas responden a lógicas complementarias y su coexistencia no tiene por que ser un problema en esta fase inicial. A medida que ambas estructura maduren pueden explorar fórmulas de colaboración estable y refuerzo mutuo. El Hub aporta amplitud de base industrial y Apolo aporta el foco sectorial y la experiencia directa en el sector de defensa, especialmente en cuanto a los procesos de certificación y licitación se refiere.

2.4. Actores institucionales

Entender el **ecosistema institucional** de la defensa es imprescindible para saber **a qué puerta llamar en cada momento**. El sector está regulado por tres niveles de decisión —europeo, nacional y regional— que funcionan de forma complementaria. Cada

uno tiene competencias distintas y, lo que es más importante para una empresa, cada uno gestiona instrumentos de financiación, certificación y acceso al mercado diferentes. Lo que sigue es un mapa funcional: quién hace qué y por qué le importa a una empresa valenciana.

2.4.1. Nivel europeo

Comisión Europea — Dirección General de Industria de Defensa y Espacio (DG DEFIS)

Es el órgano que diseña y ejecuta la política industrial de defensa de la UE. Gestiona directamente el Fondo Europeo de Defensa (EDF), el Programa Europeo de la Industria de Defensa (EDIP) y el instrumento SAFE. Es quien publica los Work Programmes anuales del EDF, abre las convocatorias y selecciona los proyectos. Para una empresa valenciana, la DG DEFIS es el punto de referencia para todo lo relacionado con fondos europeos de defensa. El acceso es a través del portal Funding & Tenders y de los Info Days que organiza anualmente.

Agencia Europea de Defensa (EDA)

Agencia intergubernamental que apoya a los Estados miembros en el desarrollo de

capacidades de defensa. No gestiona los fondos del EDF (eso lo hace la Comisión), pero sí coordina proyectos colaborativos entre países (los llamados proyectos ad hoc y las iniciativas PESCO), organiza eventos de matchmaking y administra el esquema EUDIS de apoyo a pymes innovadoras, que incluye el Business Accelerator con vouchers de 120.000 euros.

Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE) y Alto Representante

Definen las prioridades estratégicas de la política común de seguridad y defensa (PCSD). No interactúan directamente con las empresas, pero sus decisiones determinan qué capacidades se priorizan en las convocatorias del EDF: si la Brújula Estratégica marca como prioridad la ciberdefensa o los vehículos autónomos, eso se traduce en líneas de financiación específicas.



2.4.2. Nivel nacional

Ministerio de Defensa — Secretaría de Estado de Defensa (SEDEF)

Es el órgano superior que coordina la política de armamento, material, industria e I+D+i de defensa en España. De la SEDEF dependen los dos órganos directivos clave para la industria:

Dirección General de Armamento y Material (DGAM)

Gestiona los programas de adquisición y modernización de las Fuerzas Armadas (fragatas F-110, submarinos S-80, VCR 8x8, VAC, entre otros). En febrero de 2026, el Ministerio creó una nueva Subdirección General de Gestión Económica de Programas dentro de la DGAM para absorber la carga de los 31 Programas Especiales de Modernización (PEM) lanzados bajo el Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa (PITSD). La DGAM también gestiona la certificación PECAL y la inspección industrial. Es, en la práctica, la primera puerta de entrada al mercado nacional de defensa para cualquier empresa.

Dirección General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa (DIGEID)

Creada en septiembre de 2024, es el órgano dedicado en exclusiva a la política industrial de defensa y a la internacionalización de la industria española. Se estructura en tres subdirecciones: Planificación, Tecnología e Innovación; Estrategia Industrial de la Defensa; y Gestión e Internacionalización. La DIGEID es el interlocutor del Ministerio para la participación española en los programas europeos (EDF, EDIP, PESCO) y actúa como

representante nacional en foros industriales internacionales. Para una empresa que quiera integrarse en consorcios europeos, la DIGEID es el punto focal nacional. Desde el Real Decreto 896/2024, la DIGEID gestiona además el Registro de la Industria de Defensa (RID), integrado en su Subdirección General de Estrategia Industrial de la Defensa.



Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI)

Dependiente del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, el CDTI actúa como punto de contacto nacional de los programas europeos civiles de I+D y valida la elegibilidad de los participantes; en el ámbito específico del EDF, el interlocutor nacional es el Ministerio de Defensa (DIGEID), con apoyo de [ISDEFE](#).

Centro Nacional de Inteligencia (CNI) — Oficina Nacional de Seguridad (ONS)

Es el organismo responsable de otorgar las Habilitaciones de Seguridad de Empresa (HSEM) y las Habilitaciones Personales de Seguridad (HPS). Cualquier empresa que vaya a manejar información clasificada en el marco de un programa de defensa necesita la habilitación del CNI. Como se ha señalado en el Bloque IV, el trámite puede llevar entre 6 y 9 meses, lo que lo convierte en un cuello de botella que debe anticiparse.

Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio (TEDAE)

Es la patronal del sector en España. Agrupa a las principales empresas tractoras y actúa como interlocutor sectorial ante el Gobierno y las instituciones europeas. No es un órgano público, pero su papel es relevante porque canaliza información sobre programas, organiza foros y facilita contactos. Para una empresa valenciana que entra en el sector, estar al tanto de las actividades de TEDAE permite conocer las prioridades del sector a nivel nacional.

2.4.3. Nivel regional (Comunitat Valenciana)

Generalitat Valenciana — Conselleria de Innovación, Industria, Comercio y Turismo

Es la consejería competente en política industrial y de innovación en la Comunitat Valenciana, dirigida por la consellera **Marián Cano**. El **secretario autonómico de Industria, Comercio y Consumo es Felipe Carrasco Torres**. Aunque la defensa es competencia exclusiva del Estado, la Generalitat tiene capacidad para apoyar la diversificación industrial de las empresas valencianas hacia el sector a través de sus instrumentos de innovación, internacionalización y formación. La Conselleria ha declarado el sector aeroespacial como sector de importancia estratégica, lo que facilita el acceso a los diferentes instrumentos de apoyo del Consell, y ha constituido un comité de especialistas en industria aeroespacial que ya ha identificado 21 iniciativas concretas de I+D+i con financiación prioritaria.¹⁸

La Generalitat tiene capacidad para apoyar la **diversificación industrial** de las empresas valencianas hacia el sector a través de sus instrumentos de **innovación, internacionalización y formación**.

En julio de 2026, la Generalitat dio un paso decisivo con la presentación de la Alianza Valenciana por la Defensa y la Seguridad, una inversión de 100 millones de euros para los próximos años enmarcada en el Plan Estratégico de la Industria de la Defensa de la Comunitat Valenciana. Concebida como

¹⁸ Generalitat Valenciana — Conselleria de Innovación, Industria, Comercio y Turismo (2025, 2 de febrero). Ivace+i impulsará el desarrollo de 21 soluciones de I+D+i para resolver los retos de la industria aeroespacial y apoyar su crecimiento. *Gabinete de prensa de la Generalitat Valenciana*. <https://comunica.gva.es/es/detalle?id=389626192&site=373432074>

el instrumento coordinador del ecosistema regional, la Alianza integra a cinco agentes: la Generalitat (a través de las conselleries de Presidencia, Industria, Emergencias y Educación), las Cámaras de Comercio, la Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana (CEV), la red de institutos tecnológicos REDIT y las universidades. Su objetivo es posicionar a la Comunitat en el mapa europeo del sector y captar los fondos europeos disponibles. En este marco, la Generalitat organizará por primera vez la Feria Internacional de la Industria Auxiliar de la Defensa 2027, orientada a dar visibilidad a las empresas valencianas y conectarlas con la industria internacional.¹⁹

Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE+i)

IVACE+i es el brazo ejecutor de la política de innovación e internacionalización de la Generalitat. Opera a través de dos áreas diferenciadas: **IVACE+i Innovación** (antes Agència Valenciana de la Innovació, AVI), que gestiona las ayudas a proyectos de I+D+i, y **IVACE+i Internacionalización**, que apoya la presencia de empresas valencianas en mercados exteriores. Su Plan Estratégico de Subvenciones 2024-2026 prevé la concesión de aproximadamente **170 millones de euros** en ayudas a la innovación, cofinanciadas al 60% por el FEDER (2). Entre las líneas más relevantes para una empresa que quiera diversificarse hacia defensa figuran las ayudas **INNOVA-CV** (innovación de pymes, hasta un 45% a fondo perdido), las de **proyectos estratégicos en cooperación (PIDCOP-CV)**,

con presupuestos globales mínimos de 500.000 euros y participación obligatoria de al menos una pyme y un organismo de investigación, y las de **digitalización (Digitaliza-CV)**. Además, IVACE+i Innovación ha incorporado a su catálogo de soluciones de desarrollo prioritario las 21 propuestas del comité de especialistas en industria aeroespacial, lo que significa que los proyectos alineados con esas soluciones reciben **puntuación adicional** en las convocatorias competitivas. Aunque las convocatorias actuales de IVACE+i no incluyen la defensa como categoría STEP específica, las tecnologías habilitadoras que financian (inteligencia artificial, materiales avanzados, robótica, sensórica, ciberseguridad) son las mismas que demanda el sector. La conexión entre los instrumentos de IVACE+i y las oportunidades de defensa es, por tanto, directa: una empresa que desarrolle con fondos IVACE un sensor para automoción puede estar a un paso de certificarlo para una plataforma militar.²⁰

Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana

Como instituciones de referencia del tejido empresarial, las Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana forman parte de la Alianza Valenciana por la Defensa y la Seguridad y, dentro del ámbito de las cámaras de comercio que la integran, desempeñan un papel de intermediación entre las empresas valencianas y las oportunidades del sector. Como se detalla en la sección 5.4, puede actuar como nodo de conexión entre las capacidades regionales y los departamentos de compras de las grandes tractoras, organizando jornadas

¹⁹ Rodríguez, E. (2026, 4 de julio). ¿Qué pasa con el sector de defensa en la Comunitat?: Guía para no perderse en el maremágnum de siglas. Valencia Plaza. <https://castellonplaza.com/castellonplaza/empresas2/que-pasa-con-el-sector-de-defensa-en-la-comunitat-guia-para-no-perderse-en-el-maremagnum-de-siglas>

²⁰ IVACE+i Innovación (2024, 9 de mayo). La Generalitat aprueba el Plan Estratégico de Subvenciones de Ivace+i Innovación, que recoge 170 millones en ayudas hasta 2026. *IVACE+i Innovación / Agència Valenciana de la Innovació*. <https://innoavi.es/es/la-generalitat-aprueba-el-plan-estrategico-de-subvenciones-de-ivacei-innovacion-que-recoge-170-millones-en-ayudas-hasta-2026/>



de presentación de capacidades, coordinando misiones comerciales conjuntas y facilitando el primer contacto cualificado.

Red de Institutos Tecnológicos de la Comunitat Valenciana (REDIT)

Los institutos de REDIT (AITEX, AIMPLAS, ITI, ITENE, ITE, AIDIMME, entre otros) son los actores tecnológicos de referencia en la región. Varios de ellos ya participan en proyectos EDF o en consorcios europeos de defensa, lo que les convierte en el puente natural entre la empresa valenciana y los programas europeos. Una carta de apoyo de un instituto REDIT acreditado refuerza significativamente cualquier propuesta de consorcio.

2.4.4. Mapa institucional

El mapa institucional puede parecer complejo, pero la lógica de acceso es sencilla. Para fondos europeos de I+D, el camino pasa por la DG DEFIS (convocatorias) y el CDTI (asesoramiento). Para certificaciones y acceso al mercado nacional, los interlocutores son la DGAM (PECAL e inspección industrial), la DIGEID (RID) y el CNI (habilitaciones de seguridad).

Clúster Apolo y Hub de Defensa

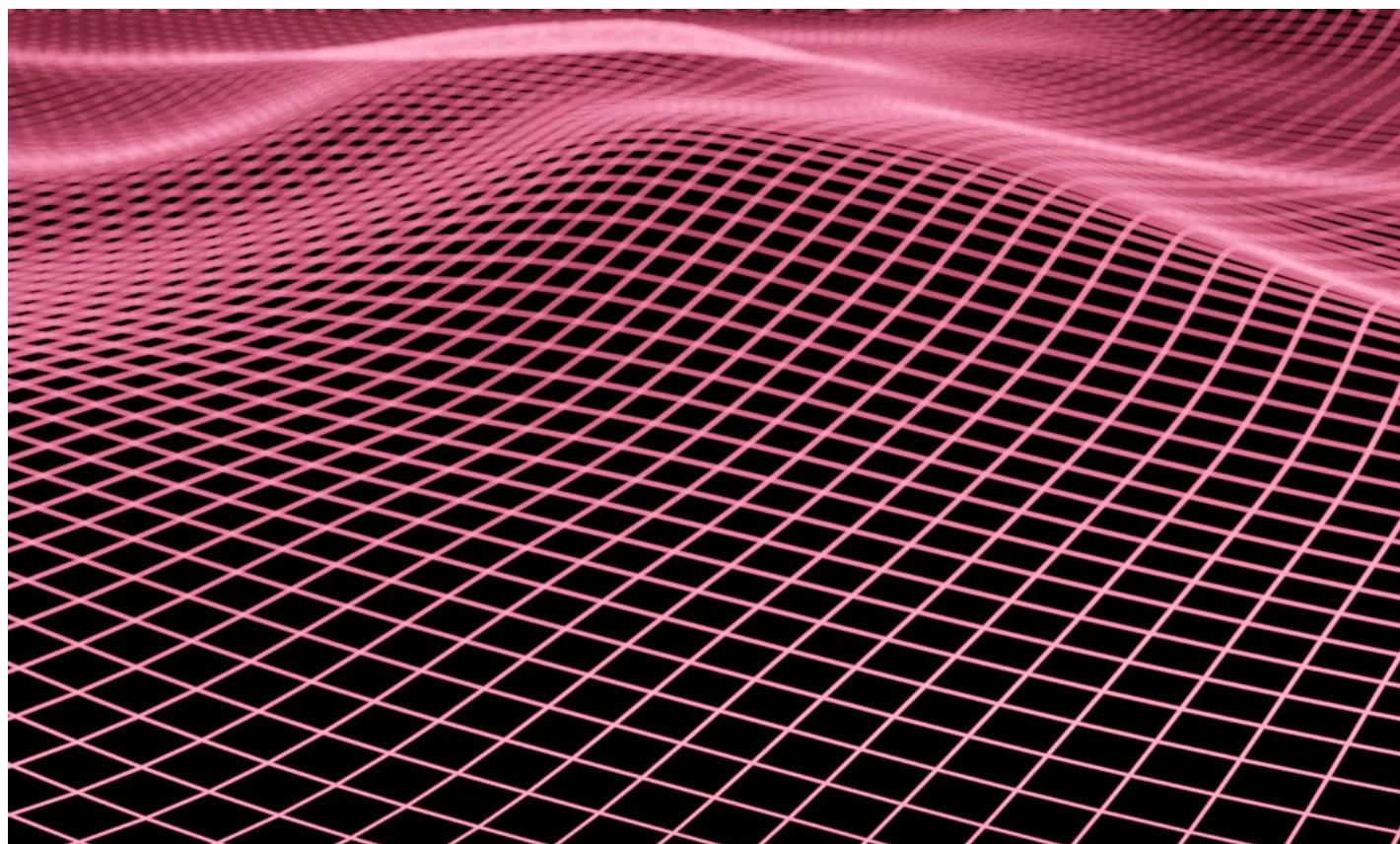
Como se ha señalado en la sección 2.3, las iniciativas sectoriales surgidas en 2026 canalizan la interlocución del tejido empresarial valenciano con las instituciones nacionales y europeas de defensa. El Hub de Defensa ha integrado su actividad en la Comisión de Seguridad y Defensa de la CEV; Apolo, señalado por la Generalitat como clúster de referencia del sector, mantiene su actividad como asociación vertical; y Redit Defensa articula la aportación de los institutos tecnológicos. La Alianza Valenciana por la Defensa y la Seguridad coordina el conjunto y facilita que la Comunitat actúe con una voz común ante la DGAM, la DIGEID y la EDA.

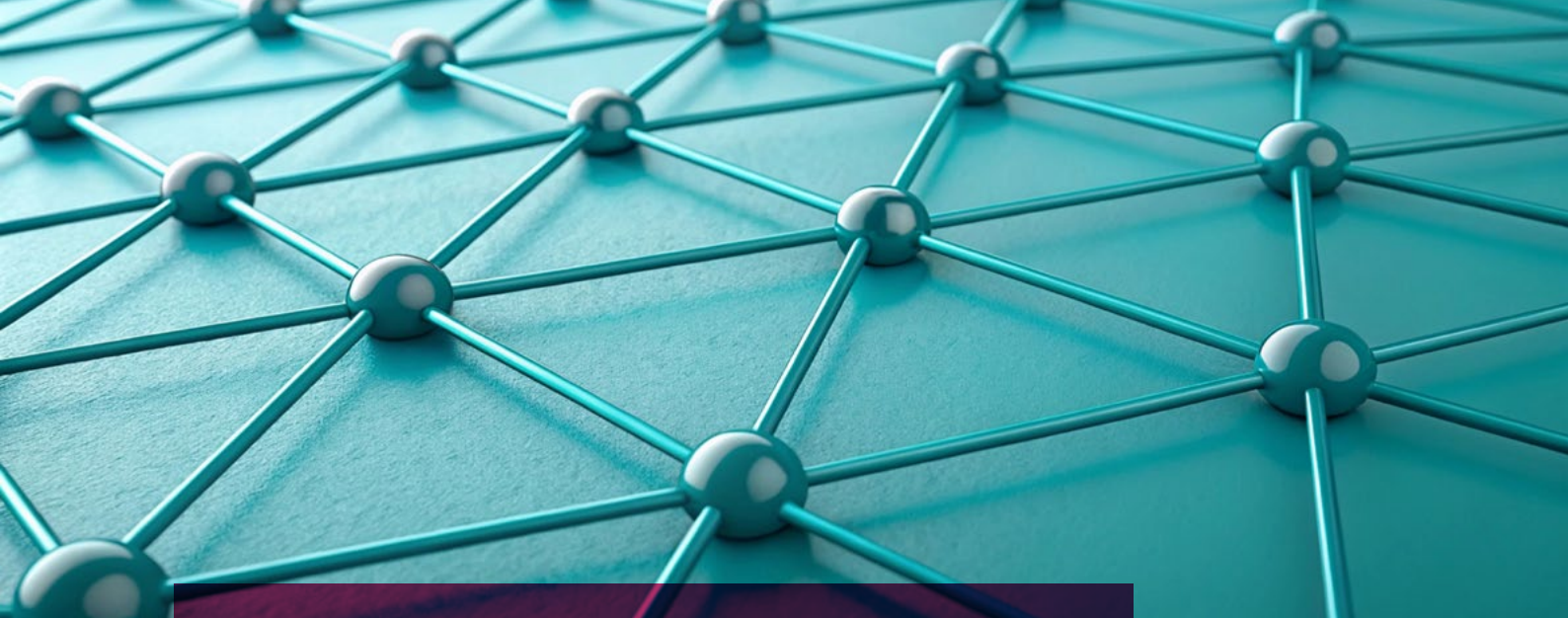
Para política industrial y programas internacionales, la DIGEID. Y para articular la oferta regional, la Cámara Valencia, REDIT y los clústeres sectoriales. **La empresa que sepa a quién dirigirse en cada caso ahorrará meses de gestión.**

A continuación se muestran los nombres relevantes dentro de cada departamento:

Foto	Nombre	Cargo	Institución
Nivel europeo			
	Timo Pesonen	Director General	DG DEFIS — Comisión Europea
	Lorena Boix Alonso	Directora General Adjunta	DG DEFIS — Comisión Europea
	Jiří Šedivý	Director Ejecutivo	Agencia Europea de Defensa (EDA)
	Kaja Kallas	Alta Representante / Vicepresidenta Ejecutiva de la Comisión	Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE)
	Andrius Kubilius	Comisario de Defensa y Espacio	Comisión Europea
Nivel nacional			
	Margarita Robles	Ministra de Defensa	Ministerio de Defensa
	Amparo Valcarce	Secretaria de Estado de Defensa	SEDEF — Ministerio de Defensa
	Alm. Aniceto Rosique Nieto	Director General de Armamento y Material	DGAM — Ministerio de Defensa
	TG Miguel Ivorra	Director General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa	DIGEID — Ministerio de Defensa

Foto	Nombre	Cargo	Institución
	Esperanza Casteleiro	Secretaria de Estado Directora	CNI — Presidencia del Gobierno / Oficina Nacional de Seguridad
Nivel regional (Comunitat Valenciana)			
	José Vicente Morata	Presidente	Consejo de Cámaras de la Comunidad Valenciana
	Vicente Lafuente	Presidente	Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana (CEV)
	Fernando Saludes	Presidente	REDIT - Red de Institutos Tecnológicos de la CV





BLOQUE III.

Fondos y financiación: dónde está el dinero

Identificar las fuentes de financiación es fundamental, pero también es necesario entender **cómo funcionan, qué exigen y qué barreras presentan**. Este bloque desglosa los principales instrumentos financieros europeos disponibles para la industria de defensa, con especial atención a los requisitos de participación y las recomendaciones prácticas para empresas que parten de cero en este sector.

3.1. El Fondo Europeo de Defensa (EDF)

El **Fondo Europeo de Defensa** es el instrumento estrella de la UE para financiar la I+D colaborativa en defensa. En funcionamiento desde 2021, el EDF ha financiado hasta la fecha 224 proyectos con un presupuesto acumulado de unos 6.500 millones de euros, lo que lo convierte en uno de los mayores inversores públicos del mundo en I+D de defensa.²¹ Cada año, la

Comisión publica un **Programa de Trabajo (Work Programme)** con las convocatorias específicas.

El **Programa de Trabajo 2026**, adoptado en diciembre de 2025, destina **1.000 millones de euros** repartidos en 31 áreas temáticas y organizados en diez convocatorias: siete temáticas (ciberseguridad, combate

²¹ Comisión Europea. (2025, 17 de diciembre). *Commission continues to strengthen European collaborative defence research and development with additional EUR 1 billion*. Comisión Europea. https://defence-industry-space.ec.europa.eu/commission-continues-strengthen-european-collaborative-defence-research-and-development-additional-2025-12-17_en

aéreo, simulación y entrenamiento, guerra electrónica, sensores multidominio, transformación digital, materiales inteligentes, entre otros) y tres no temáticas, incluyendo convocatorias específicas para pymes. La mitad del presupuesto se dedica a grandes capacidades de defensa, una cuarta parte a tecnologías críticas y el último cuarto al **EU Defence Innovation Scheme (EUDIS)**, que incluye un acelerador de empresas, hackatones de defensa y una línea de capital riesgo a través del Fondo Europeo de Inversiones.

El EDF 2026 incluye más de 60 millones de euros en convocatorias no temáticas dedicadas específicamente a pequeñas y medianas empresas, además de un programa de aceleración (EUDIS Business Accelerator) que ofrece coaching, bootcamps y un cheque de financiación semilla de 120.000 euros. Las próximas **EDF Info Days** se celebrarán el 10 y 11 de marzo de 2026 en Bruselas (también en formato online) y son el evento de referencia para conocer las convocatorias y encontrar socios.²²

Ficha práctica	Fondo Europeo de Defensa (EDF)
 Organismo gestor	Comisión Europea, DG DEFIS (Dirección General de Industria de Defensa y Espacio).
 Presupuesto total	7.300 millones de euros para el período 2021-2027 (2.700 M€ para investigación y 4.600 M€ para desarrollo de capacidades), más 1.500 M€ adicionales de la revisión intermedia del MFF.
 Convocatorias realizadas	Cuatro anuales (2021, 2022, 2023, 2024), con una quinta abierta en 2025. En total, se han seleccionado 224 proyectos con una inversión acumulada superior a 4.000 millones de euros ²³ . La convocatoria de 2025, dotada con 1.065 M€, recibió un récord de 410 propuestas.
 Track record español	España es el cuarto país con más entidades participantes en proyectos EDF (130 entidades en el período 2021-2024), tras Francia (167), Alemania (144) e Italia (139). Empresas como Indra, Navantia, Sener, Tecnobit-Grupo Oesía o GMV participan como beneficiarias o coordinadoras. España cuenta con 16 universidades involucradas en proyectos EDF, la segunda cifra más alta de la UE ²⁴ .
 Portal y convocatorias	Funding & Tenders Portal de la Comisión Europea (https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal). Info Days anuales (las de 2026: 10-11 marzo). En España, el punto de contacto nacional del Fondo

²² Zabala Innovation. (2025, 18 de diciembre). *European Defence Fund 2026: find out the new calls*. Zabala Innovation. <https://www.zabala.eu/news/european-defence-fund-2026/>

²³ Comisión Europea — DG DEFIS (2025, 30 de abril). Result of the EDF 2024 Calls for Proposals. *European Commission — Defence Industry and Space*. https://defence-industry-space.ec.europa.eu/funding-opportunities/calls-proposals/result-edf-2024-calls-proposals_en

²⁴ Fiott, D. (2025, junio). Defence Innovation Trends: A Data Snapshot of the European Defence Fund, 2021-2024. *Centre for Security, Diplomacy and Strategy (CSDS), Vrije Universiteit Brussel*. <https://csds.vub.be/publication/defence-innovation-trends-a-data-snapshot-of-the-european-defence-fund-2021-2024/>

Europeo de Defensa reside en el Ministerio de Defensa, a través de la Dirección General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa (DIGEID) y su Subdirección General de Planificación, Tecnología e Innovación, con el apoyo operativo de ISDEFE. Es la vía por la que las entidades españolas reciben información sobre las convocatorias abiertas, las temáticas de interés nacional y las jornadas informativas del EDF, cuyas sesiones de presentación de propuestas organiza y acoge ISDEFE. Para las convocatorias nacionales más accesibles a una pyme que aún no tiene consorcio internacional —Cervera y Misiones, gestionadas por el CDTI, y el programa COINCIDENTE del propio Ministerio de Defensa— el punto de contacto es el organismo gestor correspondiente. Portal de referencia: <https://tecnologiaeinovacion.defensa.gob.es/edf>.

3.2. El Programa Europeo de la Industria de Defensa (EDIP)

Como ya se ha comentado, El **EDIP** fue firmado como Reglamento en diciembre de 2025 y entró en vigor el 30 de diciembre de ese año. Con un presupuesto de **1.500 millones de euros para 2026-2027**, su función es servir de puente entre las medidas de emergencia adoptadas tras la invasión

de Ucrania y el marco financiero de largo plazo que arrancará en 2028. El EDIP busca garantizar la disponibilidad y el suministro de productos de defensa, fortalecer la competitividad de la base industrial europea y promover la cooperación con Ucrania en la reconstrucción de su industria de defensa.

Ficha práctica		Programa Europeo de la Industria de Defensa (EDIP)
	Organismo gestor	Comisión Europea, DG DEFIS, con la asistencia del Defence Industrial Readiness Board.
	Presupuesto total	1.500 millones de euros para 2026-2027 , procedentes de la reasignación del EDF en la revisión del MFF. El EDIP no financia I+D (eso es función del EDF), sino que se centra en adquisición colaborativa, producción industrial, aceleración de cadenas de suministro y reservas estratégicas de materias primas . Incluye el fondo FAST (Fund to Accelerate Defence Supply Chain Transformation), orientado a facilitar el acceso a financiación de pymes y mid-caps que participen en la industrialización de tecnologías de defensa ²⁵ .
	Convocatorias realizadas	Las primeras se esperan a lo largo de 2026, una vez se aprueben los programas de trabajo.

²⁵ Clapp, S. (2024, septiembre). European defence industrial strategy. *European Parliamentary Research Service (EPRS)*. PE 762.402. [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI\(2024\)762402](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2024)762402)

Ficha práctica**Programa Europeo de la Industria de Defensa (EDIP)****Track record español**

Al ser un instrumento nuevo, no hay histórico de participación. Sin embargo, las empresas y centros tecnológicos que ya participen en proyectos EDF estarán en posición ventajosa para optar a contratos EDIP de producción.

**Portal y convocatorias**

Pendiente de publicación; se canalizará a través del Funding & Tenders Portal.

3.3. Otros instrumentos

El instrumento **SAFE (Security Action for Europe)**, adoptado por el Consejo en mayo de 2025 como parte del Plan ReArm Europe, permite a la Comisión emitir hasta **150.000 millones de euros en deuda** en los mercados de capital para financiar inversiones de los Estados miembros en áreas prioritarias de defensa, como defensa antimisiles, drones y ciberseguridad. Los fondos se desembolsan a los Estados interesados en función de planes nacionales aprobados.

A nivel nacional, es relevante la **Estrategia Industrial y Tecnológica para la Seguridad**

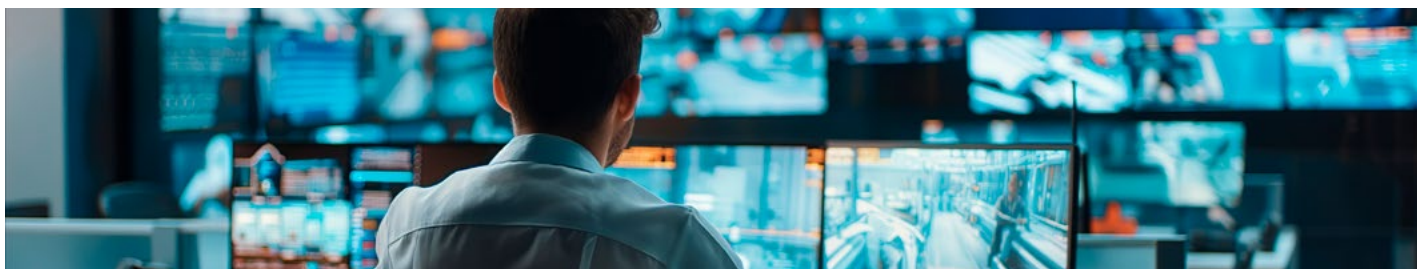
y la **Defensa** del Ministerio de Defensa de España, que promueve la creación de corredores industriales de defensa en distintas comunidades autónomas y la integración de pymes en la cadena de valor. Asimismo, los programas del CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación) y del IVACE (Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial) pueden financiar proyectos de I+D con potencial dual. A ellos se suma el programa COINCIDENTE del Ministerio de Defensa, orientado específicamente a incorporar al ámbito militar tecnologías de origen civil con potencial de doble uso.

Ficha práctica**SAFE (Security Action for Europe)****Organismo gestor**

Comisión Europea, con emisión de deuda en mercados de capital.

**Presupuesto total**

Hasta **150.000 millones de euros** en préstamos a Estados miembros, adoptado por el Consejo en mayo de 2025 como parte del plan ReArm Europe. Los préstamos financian inversiones nacionales en áreas prioritarias: defensa antimisiles, drones, ciberseguridad, municiones, infraestructura militar y resiliencia. A diferencia del EDF y el EDIP, **SAFE no es un fondo al que las empresas presenten propuestas directamente:** los Estados miembros solicitan los préstamos a la Comisión y los canalizan a través de sus programas nacionales de inversión en defensa. Para una empresa valenciana, la relevancia de SAFE es indirecta pero importante: los fondos SAFE alimentan los Programas Especiales de Modernización (PEM) del Ministerio de Defensa y las convocatorias nacionales del CDTI, lo que amplía el volumen de contratos y subcontratos disponibles en el mercado español.



Ficha práctica

CDTI - Programa Cervera y Misiones de Ciencia e Innovación



Organismo gestor

Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI), dependiente del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades.



Presupuesto total

70 millones de euros (de los cuales 50 M€ vinculados al PITSD para tecnologías duales de seguridad y defensa y 20 M€ para tecnologías civiles). Presupuesto Misiones 2025: **206 millones de euros** aprobados, de los cuales más del 56% se destina a seguridad y defensa tecnológica²⁶.



Convocatorias realizadas

Cuatro ediciones de Cervera (2019, 2021, 2023, 2025) con 45 programas aprobados sobre 130 presentados. Las tecnologías prioritarias Cervera 2025 en el ámbito dual incluyen comunicaciones 5G/6G, IA, sistemas autónomos, materiales avanzados, tecnologías cuánticas y defensa ante amenazas asimétricas.



Track record de la Comunitat Valenciana

Por volumen de financiación recibida en Cervera 2025 (22% del total), con cuatro propuestas lideradas. Los institutos de REDIT captaron el 23% del presupuesto en el ámbito de seguridad y defensa, por un importe de 11,5 millones de euros²⁷.



Portal

<https://www.cdti.es>



Beneficiarios

Agrupaciones de entre 4 y 7 centros tecnológicos; subvención a fondo perdido de entre 2 y 6 M€ por consorcio, con ejecución de 3-4 años. El CDTI es el punto de contacto nacional de los programas europeos civiles (Horizonte Europa) y el gestor de las convocatorias nacionales Cervera y Misiones; en el EDF, el punto de contacto nacional es el Ministerio de Defensa (DIGEID), con apoyo de ISDEFE.

²⁶ Pinillos, R. (2025, 25 de noviembre). Zabala Innovation refuerza su liderazgo con éxitos en Misiones y Cervera del CDTI. *Zabala Innovation*. <https://www.zabala.es/noticias/misiones-cervera-centros-cdti-2025/>

²⁷ Valencia Plaza (2026, 6 de marzo). Los institutos de Redit lideran las capacidades tecnológicas españolas en Seguridad y Defensa logrando el 23% de la última convocatoria nacional del CDTI. *Valencia Plaza*. <https://valenciaplaza.com/valenciaplaza/plaza-innovacion/los-institutos-de-redit-lideran-las-capacidades-tecnologicas-espanolas-en-seguridad-y-defensa-logrando-el-23-de-la-ultima-convocatoria-nacional-del-cdti>

Ficha práctica

Programa COINCIDENTE (Ministerio de Defensa)



Organismo gestor

Ministerio de Defensa, Dirección General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa (DIGEID). El procedimiento está regulado por la Orden DEF/294/2025, de 18 de marzo.



Finalidad

Incorporar al ámbito de defensa tecnologías de carácter civil desarrolladas en el marco del Plan Nacional de I+D. Los proyectos deben orientarse al desarrollo de un demostrador con funcionalidad militar y suponer una novedad tecnológica significativa que responda a una necesidad real o potencial del Ministerio de Defensa. En funcionamiento desde 1985.



Cofinanciación

El Ministerio de Defensa cofinancia los proyectos con una participación de entre el 20% y el 80%, en función del interés para defensa, el carácter innovador, el interés tecnológico y la magnitud de la empresa proponente



Convocatoria y temáticas 2026

La convocatoria 2026 (Resolución 370/38256/2026, de 19 de mayo; BOE núm. 127, de 25 de mayo de 2026) prioriza tres líneas: sistemas aéreos no tripulados para interceptación cinética y neutralización C-UAS; inteligencia artificial para la optimización de comunicaciones tácticas y el conocimiento del entorno electromagnético; y sensores embarcados para vigilancia espacial y protección de activos espaciales de defensa.



Beneficiarios

Empresas, universidades, centros de investigación y Organismos Públicos de Investigación. No exige experiencia previa en defensa, lo que lo convierte en una vía nacional accesible para una pyme con tecnología dual.



Infografía 3. Mapa de fondos disponibles para defensa

 Fondo	 Presupuesto	 Finalidad	 Gestor
Fondo Europeo de Defensa (EDF)	7.300 M€ (2021-2027)	I+D colaborativo en defensa	Comisión Europea (DG DEFIS)
Programa Europeo Industria Defensa (EDIP)	1.500 M€ (2026-2027)	Producción industrial y cadena de suministro	Comisión Europea (DG DEFIS)
SAFE (ReArm Europe)	150.000 M€ (préstamos)	Inversión nacional en defensa	Comisión Europea - Estados miembros
CDTI Cervera + Misiones	276 M€ (conv. 2025)	I+D de centros tecnológicos y empresas	CDTI (Ministerio de Ciencia)

3.4. Requisitos, barreras y recomendaciones para acceder a los fondos

La principal barrera de entrada es la obligación de formar consorcios transnacionales. Los fondos europeos de defensa, tanto el EDF como el EDIP, exigen que los proyectos sean presentados por consorcios que incluyan entidades de varios Estados miembros o países asociados. Esto no es un requisito menor, ya que encontrar socios adecuados en otros países requiere tiempo, contactos y presencia en los foros adecuados. La Comisión también establece criterios relacionados con la seguridad de suministro, la propiedad intelectual, la explotación industrial de los resultados y la localización de las actividades.

Dicho esto, conviene ser realistas sobre lo que significa acceder a los fondos para una pyme valenciana. **El objetivo no es liderar**

un proyecto del EDF. Los proyectos del Fondo están diseñados para ser liderados por grandes contratistas de defensa —empresas como Thales, Rheinmetall, Leonardo o, en el caso español, Indra y Navantia— que actúan como coordinadores de consorcios transnacionales de decenas de socios. Para una empresa mediana de Valencia, el

La estrategia de entrada, por tanto, no pasa por competir con las tractoras, sino por hacerse visible ante ellas como proveedor fiable.

éxito consiste en **integrarse como socio tecnológico de nicho dentro de uno de esos consorcios**. Es decir, una empresa francesa o alemana lidera el proyecto, y la empresa valenciana aporta un componente específico —un sensor, un material, un módulo de software, un servicio de ciberseguridad— que el consorcio necesita y no tiene. Esto es subcontratación cualificada de alto valor, y es exactamente el modelo que la Comisión Europea quiere fomentar al exigir que los consorcios integren pymes de distintos países.

La estrategia de entrada, por tanto, no pasa por competir con las tractoras, sino por **hacerse visible ante ellas como proveedor fiable**. Eso requiere tres cosas:

- 1** Tener la **certificación en regla**.
- 2** Disponer de la **Guía de Traducción de Capacidades** que permita al coordinador del consorcio entender qué aporta la empresa.
- 3** Estar presente en los **foros donde se negocian los consorcios** antes de que se cierren, no después.

Por este motivo, es recomendable asistir a las EDF Info Days y a las jornadas de la red de **EDF National Focal Points**, que son el primer punto de contacto para empresas que quieren participar en las convocatorias del Fondo. En España, el punto focal nacional proporciona información sobre oportunidades y facilita contactos con potenciales socios.

Para startups y empresas de base tecnológica existe una vía rápida: el EUDIS Business Accelerator. Este programa, integrado dentro del EU Defence Innovation



Scheme (EUDIS) del Fondo Europeo de Defensa, está diseñado específicamente para empresas innovadoras que no tienen experiencia previa en defensa. En este caso, la Comisión selecciona dos cohortes anuales de 20 empresas cada una. Las seleccionadas reciben un programa intensivo de aceleración que incluye coaching estratégico sobre el mercado de defensa, bootcamps técnicos sobre requisitos y normativa del sector, acceso directo a responsables de adquisiciones de los ministerios de defensa europeos y un voucher de financiación semilla de 120.000 euros para desarrollar un prototipo o prueba de concepto adaptada al entorno militar. No se exige experiencia previa en defensa ni formar parte de un consorcio. Es, en la práctica, la puerta de entrada más accesible que existe hoy para una empresa tecnológica valenciana que quiera pisar el sector por primera vez.

Por otro lado, es interesante **participar activamente en ferias y congresos de defensa** como **FEINDEF** (la última edición se celebró en mayo de 2025 con más de 43.000 profesionales y 628 expositores de 68 países; la próxima será en mayo de 2027 en Madrid) y los **Aerospace & Defense Meetings de Sevilla** (mayo de 2026).

La propuesta es que la **Cámara Valencia** asuma un papel activo como **nodo de intermediación** entre las empresas de su base asociativa y los actores que ya están dentro del ecosistema de defensa.

Por último, **explorar las convocatorias no temáticas y de innovación disruptiva** presentan cierto interés ya que tienen requisitos de elegibilidad menos restrictivos y están diseñadas específicamente para facilitar la entrada de nuevos actores.

Todo ello puede ser facilitado por el **apoyo en la Cámara Valencia y en los clústeres** (Hub de Defensa, Apolo) como plataformas para la generación de contactos y la negociación de futuros consorcios internacionales.

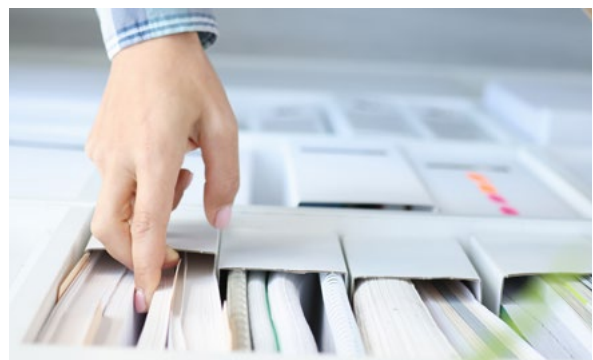
Todo lo anterior tiene una implicación operativa clara. Las empresas valencianas no deberían ir a Bruselas solas. Las EDF Info Days, los Defence Hackathons y las jornadas de matchmaking europeas son útiles, pero resultan mucho más eficaces si se acude con una estrategia y con contactos previos. La propuesta es que la **Cámara Valencia** asuma un papel activo como **nodo de**

intermediación entre las empresas de su base asociativa y los actores que ya están dentro del ecosistema de defensa.

En la práctica, esto significa que una empresa valenciana que quiera explorar el sector no tenga que buscar por su cuenta cómo llegar a Indra o a Santa Bárbara Sistemas, sino que pueda acudir a la Cámara para solicitar reuniones específicas con estas tractoras nacionales o con institutos de la red REDIT que ya participan en consorcios europeos de defensa. La Cámara puede organizar jornadas sectoriales con estas empresas, facilitar delegaciones conjuntas a las Info Days del EDF y, sobre todo, servir como punto de agregación de la demanda: en lugar de que diez empresas valencianas vayan por separado, la Cámara las presenta como un paquete de capacidades complementarias que un coordinador de consorcio puede integrar de una sola vez.

3.5. Guía de proceso: cómo acceder a los fondos de defensa paso a paso

Este apartado resume, en formato secuencial, los pasos que una pyme valenciana sin experiencia previa en defensa debe seguir para posicionarse ante las oportunidades de financiación descritas en las secciones anteriores. No se trata de un proceso único (cada fondo tiene sus particularidades), sino de una hoja de ruta general que permite orientarse y priorizar acciones.





Paso 1. Registro en el Funding & Tenders Portal y obtención del PIC

Cualquier empresa que quiera participar en convocatorias europeas (EDF, EDIP, Horizonte Europa) debe registrarse previamente en el portal de la Comisión Europea (<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal>). El registro genera un **Participant Identification Code (PIC)**, un código de nueve dígitos que identifica a la

entidad en todas las convocatorias. El proceso es gratuito, se realiza en línea y requiere disponer de documentación básica de la empresa (CIF, estatutos, cuentas anuales). Plazo estimado: entre 1 y 3 semanas. Este paso es un requisito previo imprescindible y conviene hacerlo con antelación, sin esperar a que se publique una convocatoria concreta.

Paso 2. Inscripción en el Registro de la Industria de Defensa (RID)

Para operar en el mercado nacional de defensa, la empresa debe inscribirse en el RID, gestionado por la Dirección General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa (DIGEID) del Ministerio de Defensa, a través de su Subdirección General de Estrategia Industrial de la Defensa. El RID es el censo oficial de empresas suministradoras —reales o potenciales— de armamento, equipamiento, material y servicios para las Fuerzas Armadas. **Pueden inscribirse las sociedades que lo deseen o lo necesiten, con la excepción de los empresarios autónomos y las entidades**

temporales (UTE, AIE y similares); el trámite requiere el certificado digital de persona jurídica de la empresa. La inscripción es gratuita, se realiza por vía telemática en la Sede Electrónica del Ministerio y requiere presentar información sobre la actividad, las capacidades productivas y los productos ofertados. No obliga a tener certificación PECAL ni habilitación de seguridad, pero sin ella la empresa es invisible para el comprador público militar. Portal: <https://www.defensa.gob.es/portalservicios/servicios/industriadefensa/registroindustriadefensa/>.

Paso 3. Evaluación interna de capacidades duales

Antes de buscar financiación, la empresa debe identificar qué productos o capacidades de su catálogo actual tienen aplicación potencial en defensa. La herramienta recomendada es la **Guía de Traducción de Capacidades** descrita en la sección 2.2: un documento breve y técnico

que traduce las capacidades civiles de la empresa al lenguaje del comprador militar (nivel de madurez tecnológica, interoperabilidad, normativa aplicable). Este documento es la tarjeta de presentación ante una tractora o un coordinador de consorcio europeo.

Paso 4. Contacto con punto focal nacional EDF MINDEF (ISDEFE)

El ISDEFE es el punto de contacto nacional para el Fondo Europeo de Defensa en España. Su función es informar a las empresas sobre convocatorias abiertas, facilitar contactos con potenciales socios europeos y asesorar sobre

los requisitos de participación. El CDTI también gestiona directamente las convocatorias nacionales (Cervera, Misiones) que son la vía más accesible para una pyme que aún no tiene consorcio internacional.

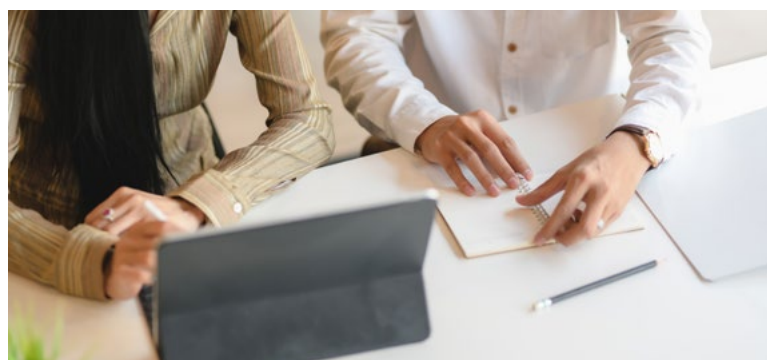
Paso 5. Búsqueda de consorcio y participación en jornadas de matchmaking

Los fondos europeos de defensa exigen consorcios de al menos tres entidades de tres Estados miembros distintos. La empresa no necesita liderar el consorcio; su papel habitual será el de **socio tecnológico o subcontratista especializado**. Para encontrar socios, las principales vías son: las EDF Info Days anuales (organizadas por la Comisión), las jornadas

del EDF National Focal Point español, las ferias sectoriales (FEINDEF, Eurosatory, Aerospace & Defense Meetings de Sevilla), y las plataformas de matchmaking habilitadas en el Funding & Tenders Portal. El Hub de Defensa valenciano y el Clúster Apolo también pueden actuar como intermediarios.

Paso 6. Preparación de la propuesta. Una vez identificada la convocatoria y el consorcio, la empresa debe contribuir a la elaboración de la propuesta

Los elementos que se le pedirán habitualmente son: descripción de la capacidad aportada, presupuesto desglosado por partidas (personal, equipamiento, subcontratación, viajes), currículum de los investigadores o técnicos implicados, y declaración de que no existe doble financiación con otros fondos. La empresa no necesita redactar la propuesta completa (eso suele hacerlo el coordinador del consorcio), pero sí debe aportar su parte con rigor y en plazo.



Paso 7. Certificaciones y habilitaciones (en paralelo)

Mientras avanza en los pasos anteriores, la empresa debería iniciar los trámites de certificación PECAL y, si procede, solicitar la Habilitación Personal de Seguridad (HPS) a través del CNI/ONS. Estos procesos son lentos

(la HPS puede tardar entre 6 y 9 meses) y conviene arrancarlos cuanto antes, aunque no sean requisito para todas las convocatorias. El detalle de cada certificación se desarrolla en el Bloque IV de este informe.

El resumen de **requisitos mínimos por fondo** es el siguiente:

Fondo	PIC	Requisitos	Convocatorias	Portal
EDF	PIC obligatorio	- Consortio de al menos 3 entidades / 3 Estados miembros. - No se requiere PECAL ni HPS para participar, aunque las tractoras coordinadoras pueden exigirlo a sus subcontratistas.	Convocatorias anuales (octubre-noviembre habitual).	Funding & Tenders.
EDIP	PIC obligatorio	Requisitos similares al EDF, con énfasis en la capacidad de producción industrial (no solo I+D).	Primeras convocatorias previstas en 2026.	Funding & Tenders.
CDTI Cervera	No requiere PIC	- Agrupaciones de 4-7 centros tecnológicos de ámbito estatal. - Subvención a fondo perdido de 2-6 M€.	Convocatoria anual (julio-septiembre habitual).	https://www.cdti.es
CDTI Misiones	No requiere PIC	- Consortios empresariales liderados por empresas. - Subvención + préstamo. Presupuesto mínimo variable.	Convocatoria anual.	https://www.cdti.es
EUDIS Business Accelerator	PIC obligatorio	- Dirigido a startups y pymes de base tecnológica. No requiere consorcio. - Ofrece coaching, bootcamps y cheque de 120.000 €.	Selección por cohortes (2 al año).	https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/european-defence-innovation-scheme-eudis_en



BLOQUE IV.

Certificaciones y habilitaciones: la puerta de entrada

En el sector existe un marco de certificaciones, registros y habilitaciones de seguridad sin el cual una empresa, por muy avanzada que sea su tecnología, **no puede participar en contratos de defensa**. Este bloque detalla los tres requisitos fundamentales y propone una secuencia lógica para abordarlos.

4.1. El Registro de la Industria de Defensa (RID-DIGEID)

El primer paso, y el más básico, es inscribirse en el **Registro de la Industria de Defensa (RID)**, gestionado por la Dirección General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa (DIGEID) del Ministerio de Defensa, a través de su Subdirección General de Estrategia Industrial de la Defensa. El RID es, en esencia, el censo de empresas que producen bienes o servicios de interés para la defensa. Sin esta inscripción, una empresa **no puede**

optar a contratos del Ministerio de Defensa ni obtener las certificaciones posteriores.

El trámite se realiza por vía telemática a través de la Sede Electrónica del Ministerio y requiere cumplimentar un cuestionario detallado con información sobre la actividad, capacidades, medios de producción y estructura de la empresa. La inscripción no implica coste económico directo ni compromiso contractual, pero sí requiere firma electrónica.

4.2. Las certificaciones PECAL/AQAP

Las **PECAL (Publicaciones Españolas de Calidad)** son la transposición española de las normas AQAP (Allied Quality Assurance Publications) de la OTAN. Definen los requisitos de gestión de calidad que deben cumplir los proveedores del Ministerio de Defensa. Son, en la práctica, el estándar de calidad exigido en la gran mayoría de contratos de defensa, tanto nacionales como internacionales dentro del marco OTAN.²⁸

Todas las normas PECAL se construyen sobre la ISO 9001: la certificación ISO 9001 es el requisito de partida (no un mérito diferencial), y las PECAL le añaden los requisitos específicos de la OTAN. El recorrido es, por tanto, secuencial: la empresa parte de la certificación ISO 9001, se inscribe después en

el Registro de la Industria de Defensa (RID) y, a partir de ahí, obtiene la certificación PECAL que corresponda a su actividad.

Además de la ISO 9001, cada sector cuenta con certificaciones específicas. En el ámbito aeronáutico, espacial y de defensa, el ejemplo más relevante es la EN 9100 (AS9100 en su versión estadounidense), el estándar de gestión de la calidad de la industria del sector. Se construye sobre la ISO 9001 y le añade los requisitos propios de la aeronáutica y la defensa. Es la misma lógica sobre la que se apoya la PECAL 2310.

Las principales normas PECAL, su equivalente OTAN y su contenido se resumen en la siguiente tabla:

Tabla 1. Normas PECAL

Norma	Equivalente OTAN	Ámbito de aplicación	Contenido y finalidad
PECAL 2105	AQAP 2105	Planes de calidad entregables	Establece los requisitos que debe cumplir el plan de calidad que el suministrador elabora y entrega para un contrato o programa concreto. No certifica el sistema de gestión de la empresa, sino que regula el documento en el que esta describe cómo asegurará la calidad de un suministro específico. Suele exigirse como complemento de otra PECAL de la serie.
PECAL 2110	AQAP 2110	Diseño, desarrollo y producción	La norma más completa. Exige un sistema de gestión de calidad que cubra todo el ciclo de vida del producto: desde la fase de diseño hasta la entrega final. Incluye requisitos de trazabilidad documental, control de configuración y gestión de riesgos técnicos. Es la certificación necesaria cuando la empresa diseña y fabrica el producto, no solo lo ensambla.

²⁸ Aragón Exterior. (2024, 14 de octubre). *Oportunidad y obligación: Cómo ayuda la certificación PECAL a entrar en la exigente cadena de suministro de la industria de la Defensa*. <https://www.aragonexterior.es/oportunidad-y-obligacion-como-ayuda-la-certificacion-pecal-a-entrar-en-la-exigente-cadena-de-suministro-de-la-industria-de-la-defensa/>

Norma	Equivalente OTAN	Ámbito de aplicación	Contenido y finalidad
PECAL 2120	AQAP 2120	Producción (sin diseño)	Versión reducida de la 2110 para empresas que fabrican conforme a un diseño proporcionado por el cliente o por un tercero. No exige control sobre la fase de diseño, pero sí sobre producción, inspección, ensayo y entrega. Es la opción más habitual para subcontratistas industriales que fabrican piezas o componentes según especificación.
PECAL 2131	AQAP 2131	Inspección y pruebas finales	Recoge los requisitos de aseguramiento de la calidad cuando el contrato limita el control a la inspección y las pruebas finales del producto, sin abarcar el diseño ni el conjunto del proceso de fabricación. Es el nivel de exigencia más básico de la serie contractual y se aplica a suministros en los que basta con verificar el producto terminado conforme a especificación.
PECAL 2210	AQAP 2210	Software para defensa	Específica para el desarrollo, mantenimiento y soporte de software utilizado en sistemas de defensa. Define requisitos sobre el ciclo de vida del software, verificación, validación y gestión de configuración del código. Relevante para empresas de ciberseguridad, simulación, sistemas embebidos y cualquier desarrollo de software con aplicación militar.
PECAL 2310	AQAP 2310	Suministradores aeronáuticos, espaciales y de defensa	Norma orientada a la cadena de suministro. Establece los requisitos que debe cumplir un proveedor de componentes o servicios dentro de un programa de defensa. Incluye obligaciones sobre control de proveedores de segundo nivel, verificación de materiales entrantes y gestión de no conformidades. Es la certificación habitual para empresas que suministran a las grandes tractoras.

Un punto importante antes de entrar en el proceso es el de **disponer de la certificación ISO 9001. No es un mérito diferencial en el sector de defensa; sino que es el punto de partida, el requisito mínimo.** Sin ella, la empresa no puede siquiera iniciar el camino. Pero tenerla no cualifica para contratos de defensa. Lo que cualifica son las normas PECAL, que se construyen sobre la ISO 9001 y

añaden los requisitos específicos de la OTAN. El recorrido, por tanto, es secuencial: primero ISO 9001 (si no se tiene), después inscripción en el RID, y a partir de ahí la obtención de la PECAL correspondiente. Actualmente, en España hay 127 empresas certificadas PECAL. Entrar en ese grupo requiere una inversión de tiempo y recursos, pero el proceso es más manejable si se aborda en dos pasos.

Primer paso: la auditoría de brecha (Gap Analysis)

No es un trámite reglado ni oficial, pero es el movimiento más rentable que puede hacer una empresa antes de iniciar el proceso formal. Consiste en contratar a una consultora especializada en defensa para que analice el sistema de gestión existente de la empresa y lo compare con los requisitos de la norma PECAL que le corresponda. El resultado es un informe que identifica con precisión qué tiene la empresa, qué le falta y qué necesita incorporar en función del tipo de productos o tecnología que ofrece. En la práctica, esto permite saber en pocas semanas si la empresa está a tres meses o a un año de la

certificación, y presupuestar el esfuerzo real antes de comprometer recursos. En España, este servicio lo ofrecen tanto consultoras especializadas en calidad de defensa (EQM Consulting, Grupo ACMS, Ariol Consulting, DHA Consultoría) como las divisiones de consultoría de las propias entidades acreditadas para emitir certificaciones PECAL, entre ellas AENOR, Bureau Veritas y LRQA (Lloyd's Register). Recurrir a una entidad acreditada tiene la ventaja adicional de que el equipo que realiza el gap analysis conoce exactamente el criterio que aplicarán después los auditores.



Segundo paso: la auditoría de certificación

Una vez corregidas las brechas identificadas, la empresa solicita formalmente la certificación ante la DGAM. La auditoría la realiza una entidad acreditada y reconocida por la DGAM, y el certificado lo emite la propia DGAM tras el análisis del informe de auditoría por parte del

Área de Inspecciones Industriales (AI). El coste de las auditorías está regulado por el BOE y es de 1.800 euros más IVA por jornada de auditoría; el número de jornadas depende del tamaño y la complejidad de la empresa.

4.3. La Habilitación de Seguridad de Empresa (HSEM)

La **Habilitación de Seguridad de Empresa** (HSEM) es necesaria cuando una empresa va a acceder a **información clasificada** en el marco de un contrato de defensa. No todas las empresas la necesitan desde el primer momento, pero muchos contratos de cierta envergadura la exigen. La HSEM se tramita ante la DGAM (Subdirección General de Inspección y Servicios Técnicos) y requiere la constitución de un **Servicio de Protección de Materias Clasificadas (SPMC)** dentro de la empresa. Además, el personal que vaya a manejar información clasificada debe obtener una Habilitación Personal de Seguridad (HPS), que implica una investigación de antecedentes por parte del Centro Nacional de Inteligencia (CNI). Los plazos para la obtención de la HSEM pueden ser largos (varios meses), por lo que es recomendable iniciar el proceso con antelación.

Es recomendable **designar cuanto antes al Responsable de Seguridad**. Según la normativa, cualquier empresa que aspire a manejar contratos con información clasificada debe nombrar a un custodio de dicha información. No es un rol administrativo ni delegable: es una persona concreta que debe obtener primero su propia Habilitación Personal de Seguridad. Este proceso, que como se acaba de indicar, es un proceso de investigación de antecedentes por parte del CNI, puede demorarse entre 6 y 9 meses. La empresa que quiera iniciar el camino de la HSEM debería preseleccionar este perfil

Es **recomendable designar** cuanto antes al **Responsable de Seguridad**. Según la normativa, cualquier empresa **que aspire a manejar contratos con información clasificada** debe nombrar a un custodio de dicha información.

—idealmente alguien del equipo directivo, como un Director de Operaciones o de IT, con capacidad de decisión sobre procesos internos— e iniciar su habilitación personal en paralelo a la adecuación técnica de las instalaciones y los protocolos de seguridad. Sin un Responsable de Seguridad habilitado, la empresa quedará bloqueada legalmente para recibir la documentación técnica de cualquier proyecto europeo que implique información clasificada, aunque sea perfectamente capaz de ejecutarlo desde el punto de vista técnico. Este es, probablemente, el cuello de botella menos visible y más paralizante de todo el proceso de certificación en defensa.



4.4. El Registro Especial de Operadores de Comercio Exterior (REOCE)

A los registros anteriores, todos en el ámbito del Ministerio de Defensa, se añade uno gestionado por otro departamento: el **REOCE**, dependiente de la Secretaría de Estado de Comercio (Ministerio de Economía, Comercio y Empresa), a través de la Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y de Doble Uso. Regulado por la Ley 53/2007 y el Real Decreto 679/2014, es el **registro de los operadores que exportan, importan, transfieren dentro de la UE, intermedian o prestan asistencia técnica sobre material de defensa, otro material y productos y tecnologías de doble uso.**

La inscripción es un requisito previo y constitutivo: sin ella, la empresa no puede obtener ninguna licencia ni autorización para

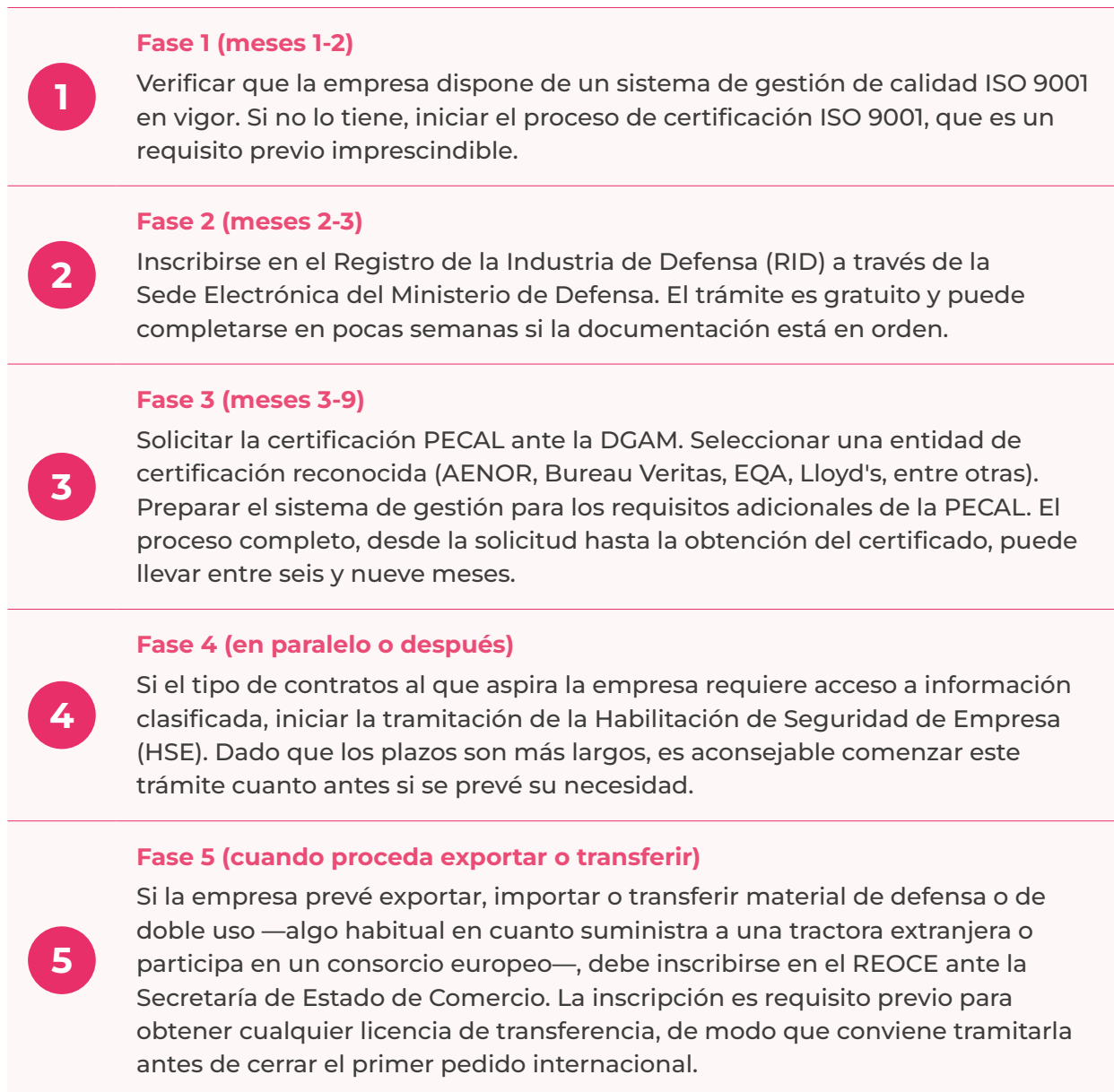
esas operaciones. **Solo pueden inscribirse personas físicas o jurídicas residentes en España, y el trámite se realiza por vía electrónica.**

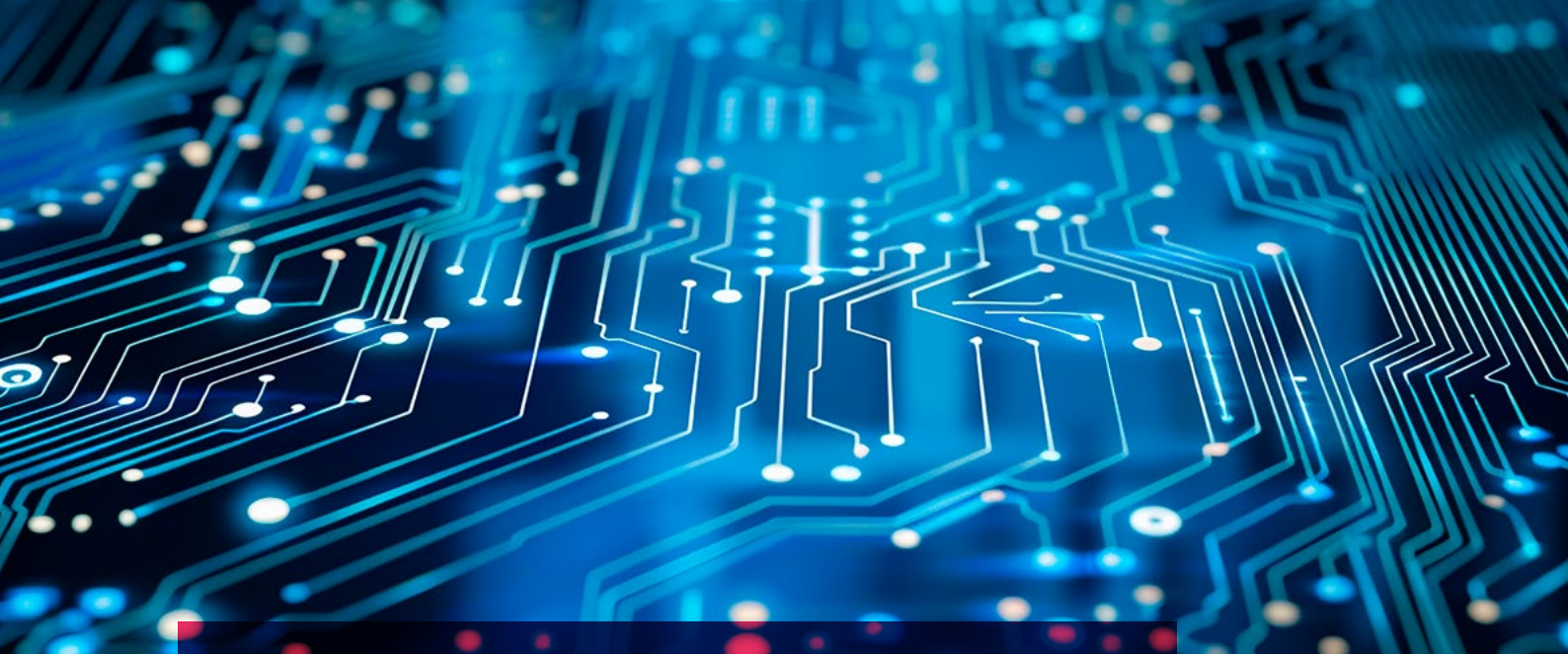
Para una empresa valenciana, la relevancia es directa en cuanto empiece a suministrar componentes a una tractora extranjera o a participar en consorcios europeos que impliquen el envío de material o tecnología a otro país: cualquier transferencia transfronteriza de material de defensa o de doble uso exige estar previamente inscrita en el REOCE y contar con la licencia correspondiente. Conviene, por tanto, anticipar la inscripción, igual que se anticipan el RID o la habilitación de seguridad.

4.5. Hoja de ruta de certificaciones para una empresa que parte de cero

A continuación, se muestran las fases que componen la hoja de ruta para lograr las

certificaciones necesarias para operar en el sector de la defensa:

**Infografía 4. Ruta de certificación para una pyme**



BLOQUE V.

Centros tecnológicos y partners estratégicos

La Comunitat Valenciana cuenta con un **ecosistema de centros tecnológicos y de investigación excepcionalmente denso** que puede desempeñar un papel fundamental como puente entre las capacidades civiles de las empresas y las exigencias específicas del mercado de defensa. Estos centros pueden aportar capacidades de I+D, infraestructura de ensayo, formación técnica y, en algunos casos, experiencia directa en proyectos europeos de defensa.

5.1. La red REDIT y los institutos tecnológicos valencianos

La Red de Institutos Tecnológicos de la Comunitat Valenciana (REDIT) agrupa **11 centros tecnológicos** que cubren los principales sectores productivos y tecnologías transversales. De entre ellos, los más relevantes para el ámbito de la defensa son:

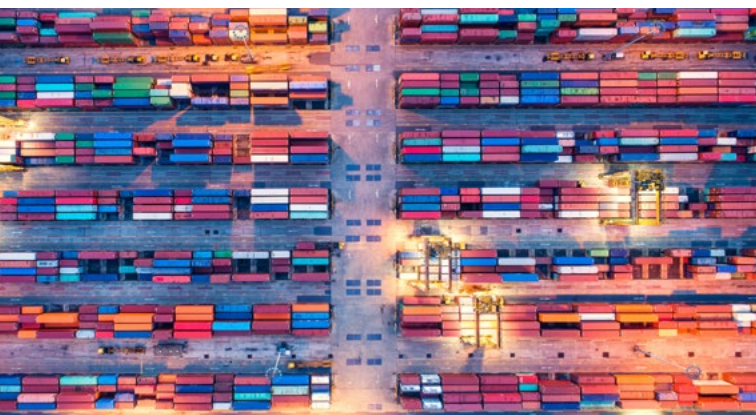
- **ITI (Instituto Tecnológico de Informática):** centro especializado en TIC, inteligencia artificial, big data y ciberseguridad. Coordina el European Digital Innovation Hub (EDIH) de la Comunitat Valenciana (INNDIH AI Connect).²⁹ Su experiencia en digitalización

²⁹ INNDIH. (2025, 10 de octubre). *La UE respalda INNDIH AI Connect para acelerar la digitalización y la IA en la Comunitat Valenciana*. <https://inndih.com/actualidad/la-ue-respalda-inndih-ai-connect-para-acelerar-la-digitalizacion-y-la-ia-en-la-comunitat-valenciana/>



y sistemas inteligentes lo convierte en un aliado natural para proyectos de transformación digital en defensa.

- **ITE (Instituto Tecnológico de la Energía):** especializado en sistemas de almacenamiento energético, sensores y electrónica de potencia. Su conocimiento en baterías y sistemas energéticos de alta eficiencia es directamente transferible a las necesidades de plataformas militares.
- **AIDIMME (Instituto Tecnológico Metalmecánico, Mueble, Madera, Embalaje y Afines):** referente en materiales avanzados, fabricación aditiva, recubrimientos y tratamiento de superficies. Su trabajo en composites y materiales de alta prestación tiene aplicación directa en blindaje, estructuras ligeras y equipamiento de defensa.
- **AIMPLAS (Instituto Tecnológico del Plástico):** líder en investigación de polímeros, materiales compuestos y nanotecnología. Sus capacidades en desarrollo de materiales multifuncionales y de alta resistencia son relevantes para aplicaciones aeronáuticas y de protección.
- **ITENE (Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística):** experto en logística avanzada, trazabilidad y embalaje inteligente. La logística militar presenta necesidades específicas en las que este centro puede aportar soluciones directas.
- **AITEX (Instituto Tecnológico Textil):** sus líneas de investigación en textiles técnicos, textiles inteligentes y materiales de protección tienen aplicación directa en equipamiento personal del combatiente.



5.2. Universidades y centros de investigación

La **Universitat Politècnica de València (UPV)** concentra buena parte de su actividad investigadora en la **Ciudad Politécnica de la Innovación (CPI)**, su parque científico, que reúne más de 50 unidades de investigación, más de 40 empresas alojadas y 3.000 investigadores sobre 140.000 m² de infraestructura. La CPI funciona como un ecosistema de innovación abierta donde conviven institutos universitarios y laboratorios corporativos de empresas con fuerte colaboración en I+D. Entre los institutos con mayor relevancia para defensa destacan el **iTEAM** (telecomunicaciones, comunicaciones ópticas y microondas), el **Instituto de Nanociencia y Nanotecnología** (microfabricación de estructuras de silicio con aplicaciones en fotónica, defensa y seguridad), el **Instituto de Automática e Informática Industrial (ai2)** (robótica, sistemas autónomos, inteligencia artificial), el **CMT-Clean Mobility & Thermofluids** (propulsión y motorización avanzada) y el **Instituto de Seguridad Industrial, Radiofísica y Medioambiental** (seguridad nuclear e ingeniería electroquímica). La UPV es, además, la universidad de referencia del sector aeroespacial valenciano: su grado y máster de ingeniería aeronáutica alimentan de talento a empresas como PLD Space, y a partir de 2026 impartirá un máster específico de ingeniería espacial. El **Consorcio Espacial Valenciano (VAL SPACE)**, presidido por el investigador de



la UPV Vicente E. Boria, coordina desde la CPI la articulación de capacidades regionales en I+D espacial.

El **Parc Científic de la Universitat de València (PCUV)**, ubicado en Paterna, es el segundo gran polo de investigación aplicada de la región. Aloja **más de 70 empresas y 4.500 profesionales** distribuidos en nueve institutos de investigación y dos incubadoras de alta tecnología. Los institutos con mayor potencial de transferencia a defensa son el **IRTIC** (Instituto de Robótica y Tecnologías de la Información y las Comunicaciones), con líneas activas en realidad virtual, simulación,

La **Universitat Politècnica de València (UPV)** concentra buena parte de su actividad investigadora en la **Ciudad Politécnica de la Innovación (CPI)**, su parque científico, que **reúne más de 50 unidades de investigación, más de 40 empresas alojadas y 3.000 investigadores sobre 140.000 m² de infraestructura.**

procesamiento digital de imágenes y seguridad informática; el **Instituto de Ciencia de los Materiales (ICMUV)**, especializado en nanomateriales funcionales, tratamientos superficiales y materiales bajo condiciones extremas; el **Instituto de Física Corpuscular (IFIC)**, centro mixto UV/CSIC con capacidades en física nuclear aplicada y detección de radiaciones; y el **Laboratorio de Procesado de Imágenes (LPI)**, referente en teledetección y análisis de imagen satelital. El PCUV fue,

además, la primera fundación universitaria de la Comunitat en obtener la certificación del **Esquema Nacional de Seguridad (ENS)**, lo que le posiciona como entorno seguro para proyectos clasificados. A estas dos infraestructuras se suman las capacidades de las universidades de **Alicante, Jaume I de Castellón y Miguel Hernández de Elche**, con grupos activos en materiales avanzados, computación cuántica, drones autónomos y ciberseguridad, respectivamente.

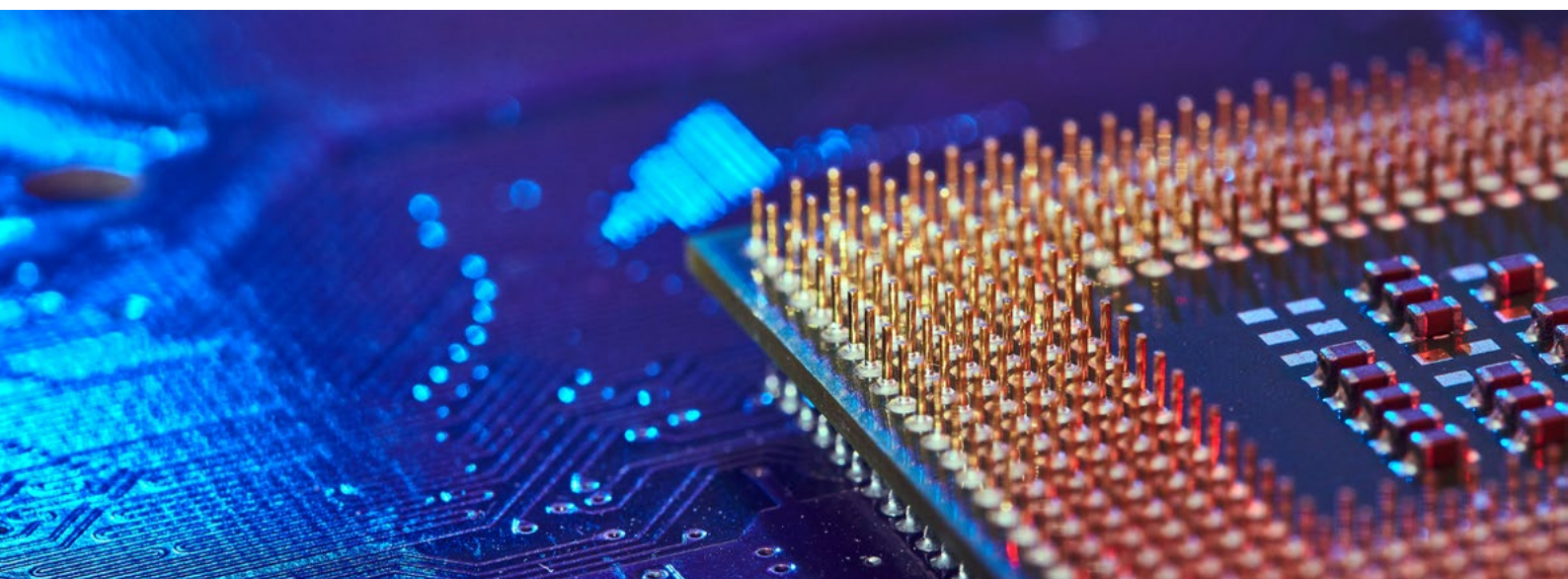
5.3. Semiconductores y fotónica integrada: el eje VaSiC y la fotónica de defensa

Junto a los institutos tecnológicos y las universidades, la Comunitat Valenciana ha consolidado un **ecosistema especializado en microelectrónica y fotónica** integrada que constituye, probablemente, su carta más diferencial de cara al mercado de defensa. La fotónica y los semiconductores son tecnologías habilitadoras transversales, presentes en sensores, comunicaciones seguras, guerra electrónica y cargas útiles espaciales, y es aquí donde la región cuenta con capacidades de nivel mundial.

El vertebrador de este ámbito es el **Valencia Silicon Cluster (VaSiC)**, asociación industrial que agrupa a las principales empresas de microelectrónica y fotónica integrada que operan en la Comunitat, junto con universidades y centros de investigación. Su objetivo es reforzar la soberanía tecnológica en tecnologías basadas en el silicio y situar a Valencia como referente europeo en semiconductores. Entre sus miembros figuran multinacionales como MaxLinear, Analog Devices, ams OSRAM y Bosch, además de la valenciana VLC Photonics, y está presidido por Mayte Bacete. **El clúster impulsa instrumentos formativos como las Cátedras Chip en la Universitat de València y la Universitat Politècnica de València y**

El clúster impulsa instrumentos formativos como las Cátedras Chip en la Universitat de València y la Universitat Politècnica de València y la creación de un Campus Internacional de Semiconductores.

la creación de un Campus Internacional de Semiconductores. VaSiC es, además, la entidad promotora del **Valencia Silicon Forum**, uno de los **principales encuentros de España especializados en talento y capacidades de semiconductores**. Su tercera edición se celebró los días 4 y 5 de junio de 2026 en CaixaForum, con más de cuatrocientos representantes de empresas, universidades y organismos internacionales. Para una empresa valenciana, la incorporación a VaSiC y la participación en el Forum son la vía natural de entrada a este eje.



La Comunitat es también la cuna de la fotónica integrada española, con raíz en el **iTEAM y en el antiguo Instituto de Tecnología Nanofotónica de la UPV**, de los que han surgido dos empresas de referencia. **VLC Photonics**, spin-off de la UPV constituida en 2011 e integrada en el grupo japonés Hitachi High-Tech desde 2020, presta **servicios de ingeniería, diseño y test de circuitos integrados fotónicos (PIC) llave en mano, con aplicaciones que van de las telecomunicaciones a la sensórica, el lidar o las tecnologías cuánticas**. **DAS Photonics**, spin-off de la UPV creada en 2005, es el ejemplo más nítido de tecnología civil valenciana con aplicación directa en defensa: **su cartera cubre guerra electrónica e inteligencia electrónica (ELINT) para el sector de defensa, y transpondedores para SATCOM, conformadores ópticos de antena y comunicaciones láser seguras (QKD) para el sector espacial**. La compañía ha trabajado para el Departamento de Defensa estadounidense, la Agencia Espacial Europea y grandes integradores como Airbus, Thales e Hispasat.

El salto de este ecosistema hacia la escala industrial se está produciendo ahora. **DAS Photonics fue rescatada e integrada en 2024 en EM&E Electronics³⁰**, filial del grupo EM&E (Escribano), y el grupo ha anunciado una inversión de 25 millones de euros en una planta de fabricación de componentes fotónicos en el Parc Tecnològic de Paterna. Con una superficie de 2.000 metros cuadrados y un centenar de empleos previstos, **será una fábrica pionera en semiconductores fotónicos discretos de altas prestaciones para los sectores del espacio, la seguridad, la defensa y la aeronáutica, y aspira a producir en España componentes que hoy no se fabrican en el país**. La consecuencia para el tejido valenciano es doble: la región se convierte en un nodo de fabricación fotónica de doble uso con vocación de soberanía nacional, y se abre una oportunidad de subcontratación local para empresas de electrónica, óptica, materiales avanzados e instrumentación que puedan integrarse en su cadena de suministro.

³⁰ Alonso, T. (2026, 20 de febrero). EM&E Group invertirá 25 millones de euros en una fábrica de tecnología fotónica. Escudo Digital. <https://www.escudodigital.com/empresas/eme-group-invertira-25-millones-de-euros-en-una-fabrica-de-tecnologia-fotonica-en-paterna.html>

5.4. Grandes tractoras del sector: qué necesitan y cómo llegar a ellas

Querer **colaborar con Indra o Airbus** es insuficiente si no se entiende **qué están buscando estas empresas ahora mismo**. Las grandes tractoras no necesitan más proveedores genéricos; necesitan capacidades concretas que su cadena de suministro

actual no cubre y que los nuevos programas europeos les exigen incorporar. Lo que sigue es un análisis de las necesidades declaradas de las principales tractoras nacionales y europeas y de cómo una empresa valenciana puede posicionarse ante cada una de ellas.

5.4.1. Tractoras nacionales

Indra Group

Indra es la mayor empresa española de defensa y tecnología, con un objetivo declarado de alcanzar 10.000 millones de euros de facturación en los próximos años. En FEINDEF 2025 su consejero delegado fue explícito: la prioridad es reforzar la cadena de suministro, estandarizar proveedores y reducir tiempos de entrega. La empresa

está analizando más de 20 posibles adquisiciones de pymes españolas y europeas, y ha subrayado que las alianzas son tan importantes como las compras.³¹ A finales de 2025, Indra organizó un evento específico para coordinar con las empresas y proveedores que participarán en los Programas Especiales de Modernización del Ministerio de Defensa.³²

Qué busca Indra

Proveedores de sensores y optrónica (cámaras térmicas, sistemas de visión), electrónica embebida para sus sistemas de combate y misión (MAESTRE, Lince BMS), empresas de software de simulación para su línea de entrenamiento (simulador NEXUS), proveedores de componentes para su nuevo vehículo aéreo VALERO, y empresas de ciberseguridad e inteligencia artificial que complementen su plataforma IndraMind. También ha señalado como absolutamente crítico el sostenimiento y mantenimiento predictivo (sostenimiento 4.0) de sistemas de armas, un área donde la inteligencia artificial y la sensórica avanzada son esenciales.

³¹ Alonso, T. (2026, 20 de febrero). EM&E Group invertirá 25 millones de euros en una fábrica de tecnología fotónica. Escudo Digital. <https://www.escudodigital.com/empresas/eme-group-invertira-25-millones-de-euros-en-una-fabrica-de-tecnologia-fotonica-en-paterna.html>

³² TEDAE (2025, 3 de diciembre). Indra Group reúne al ecosistema nacional de la defensa en un gran evento en Madrid para afrontar juntos los programas de modernización de las Fuerzas Armadas.

Oportunidad valenciana

Las empresas de visión artificial del ecosistema cerámico y agroalimentario (inspección inteligente, reconocimiento de patrones) encajan en la demanda de sensórica y optrónica. Las empresas de software industrial y simulación tienen aplicación directa en la línea de entrenamiento. S2Grupo ya trabaja con Indra en ciberseguridad, lo que demuestra que la puerta está abierta.



Navantia

El astillero público español, referencia en construcción naval militar, está ejecutando los programas de fragatas F-110 y submarinos S-80 y busca ampliar su base de proveedores de componentes electrónicos, sistemas

de comunicaciones navales y materiales compuestos para estructuras de buques. La logística naval y el mantenimiento de plataformas son áreas en crecimiento.³³

Oportunidad valenciana

AIMPLAS ya ha desarrollado blindajes de composite para patrulleras conforme a la STANAG 4569. La industria logística del entorno portuario de Valencia tiene capacidad directa en cadena de suministro naval. Las empresas de electrónica y sistemas embebidos del clúster AVIA pueden aportar componentes para sistemas de a bordo.

³³ Infodefensa (2026, 19 de febrero). Navantia busca ampliar su red de proveedores ante el crecimiento de carga de trabajo. <https://www.infodefensa.com/texto-diario/mostrar/5353122/navantia-busca-ampliar-red-proveedores-ante-crecimiento-carga-trabajo>

Santa Bárbara Sistemas / General Dynamics European Land Systems (GDELS)

Fabricante de los vehículos blindados sobre ruedas (VCR 8x8) del Ejército de Tierra español, con plantas en Sevilla y Trubia. Su cadena de suministro necesita proveedores

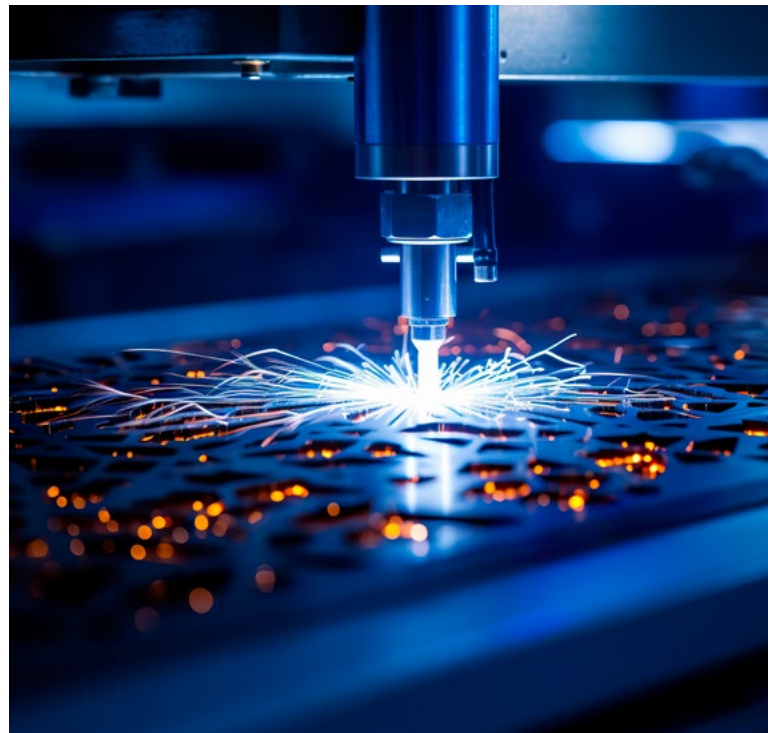
de componentes de blindaje, sistemas de protección activa, electrónica de potencia para plataformas híbridas y proveedores de piezas mecanizadas de precisión.³⁴

Oportunidad valenciana

La industria de automoción valenciana fabrica exactamente los componentes que necesitan los vehículos militares: electrónica de potencia, sensores, sistemas embebidos, piezas mecanizadas y materiales compuestos para blindaje ligero. La transferencia tecnológica es directa.

EM&E Group (Escribano Mechanical & Engineering)

EM&E es el mayor grupo privado de capital íntegramente español del sector de defensa, con sede en Alcalá de Henares y raíces en el mecanizado de alta precisión. En la última década ha pasado de subcontratista industrial a desarrollador de sistemas propios. Su crecimiento ha sido acelerado: cerró 2025 con una facturación cercana a 488 millones de euros y un beneficio neto récord de 161 millones, con una plantilla en torno a 1.700 empleados, y se ha fijado el objetivo de alcanzar unos 800 millones en 2026 y 1.300 millones en 2030. Lidera, en unión temporal de empresas con Indra, los programas de obuses de cadenas y de ruedas, dotados con un presupuesto conjunto próximo a 7.240 millones de euros, y ha emprendido una expansión internacional con la creación de EM&E Group UK, una empresa conjunta con el grupo emiratí EDGE y oficinas en Bruselas y Kuala Lumpur.³⁵



³⁴ Martín, N. (2025, 28 de junio). Los cinco siglos de Santa Bárbara Sistemas: de la artillería imperial a pilar de la industria de defensa española. *El Independiente*. <https://www.elindependiente.com/economia/2025/06/28/cinco-siglos-santa-barbara-artilleria-imperial-pilar-defensa-espanola/>

³⁵ Demócrata / Europa Press. (2026, 14 de abril). *Escribano (EM&E) logra beneficios históricos en 2025 al ganar 161,1 millones, un 43,1% más*. <https://www.democrata.es/economia/escribano-em-e-logra-beneficios-historicos-en-2025-al-ganar-161-1-millones-un-43-1-mas/>

Oportunidad valenciana

EM&E tiene un interés singular, porque su expansión ha aterrizado directamente en la Comunitat. El grupo rescató en 2024 a la valenciana DAS Photonics, integrada en su filial EM&E Electronics, y levanta en el Parc Tecnològic de Paterna una planta de fabricación de componentes fotónicos con una inversión de 25 millones de euros, orientada a los sectores del espacio, la seguridad, la defensa y la aeronáutica. Esa presencia local convierte a EM&E en una tractora especialmente accesible para una empresa valenciana. Sus necesidades se concentran en el mecanizado de precisión, la óptica y la electroóptica, la electrónica y los sensores, la fotónica y los materiales avanzados, capacidades todas ellas presentes en el ecosistema regional.



5.4.2. Tractoras europeas

Rheinmetall (Alemania)

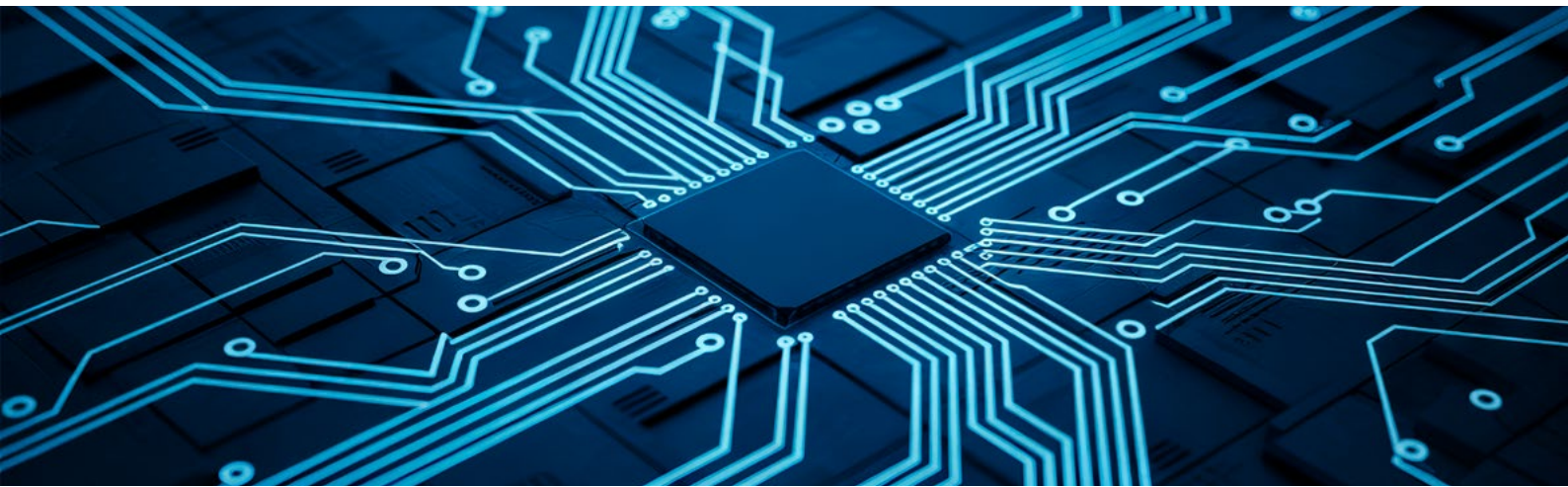
Con una cartera de pedidos récord de 63.000 millones de euros y un objetivo de ventas de 40.000-50.000 millones para 2030, Rheinmetall es la tractora europea con la expansión más agresiva. Su estrategia se basa en tres ejes: integración vertical (control de materias primas y componentes críticos), automatización de la producción y diversificación de proveedores. La empresa está reconvirtiendo plantas de componentes

de automoción en plantas híbridas para producción militar, ha firmado una alianza estratégica con Indra para vehículos blindados en España (anunciada en FEINDEF 2025) y está incorporando activamente proveedores de nivel 2 y 3 en nuevos países. Sus necesidades incluyen composites avanzados, electrónica de potencia, componentes mecanizados de precisión y servicios de MRO (mantenimiento, reparación y operación).³⁶

³⁶ Lee, M. (2025, 27 de agosto). Rheinmetall's Strategic Expansion and the Future of European Defense Manufacturing. Alinvest. <https://www.ainvest.com/news/rheinmetall-strategic-expansion-future-european-defense-manufacturing-2508/>

Oportunidad valenciana

La alianza Rheinmetall-Indra abre una puerta directa. Si Indra necesita ampliar su cadena de suministro para los programas conjuntos de vehículos blindados, los proveedores valencianos de automoción (sensores, electrónica de potencia, piezas mecanizadas) son candidatos naturales. AIMPLAS puede aportar en composites para blindaje, y la experiencia del clúster AVIA en reconversión de componentes civiles a especificaciones militares encaja con la filosofía de «plantas híbridas» de Rheinmetall.



Leonardo (Italia)

El grupo italiano es líder europeo en electrónica de defensa, helicópteros, aeronáutica y sistemas espaciales. Presente en España a través de su división Leonardo DRS y con participación en múltiples programas europeos (incluido el FCAS/NGWS), Leonardo busca

proveedores de subsistemas electrónicos, software de misión, sensores optoelectrónicos y materiales avanzados para aeroestructuras. Su proximidad geográfica y la complementariedad industrial con el tejido valenciano la convierten en un interlocutor natural.

Oportunidad valenciana

Las empresas de electrónica y sensórica tienen aplicación en los programas de helicópteros y aviónica de Leonardo. Las empresas de software de simulación y gemelos digitales encajan en la digitalización de plataformas. Italia es, además, un socio natural para consorcios EDF por la proximidad mediterránea y la complementariedad de los tejidos industriales.

Thales (Francia)

Thales es referencia mundial en sistemas de comunicaciones militares, radares, guerra electrónica y ciberseguridad. Su modelo de negocio se basa en coordinar redes amplias de subcontratistas especializados en toda Europa. Busca activamente proveedores de componentes electrónicos de alta fiabilidad, software de procesamiento de señales, módulos de comunicaciones seguras y servicios de ciberseguridad. Su presencia en España (Thales España, con sede en Madrid) facilita el acceso.



Oportunidad valenciana

S2Grupo y las empresas de ciberseguridad del ecosistema valenciano son candidatas directas para la línea de ciberdefensa de Thales. Las empresas de electrónica que fabrican módulos de comunicaciones o procesadores de señal encajan en su cadena de suministro. La cultura de subcontratación amplia de Thales es favorable para pymes con capacidad de nicho.

Thyssenkrupp Marine Systems (Alemania)

División naval de thyssenkrupp, especializada en submarinos y buques de superficie. Colabora con Navantia en el programa de submarinos y busca proveedores de materiales avanzados para cascos de presión, sistemas de propulsión, sensórica submarina y componentes de alta precisión para entornos extremos. Su presencia en programas conjuntos con la industria naval española crea una vía de acceso para proveedores nacionales.



Oportunidad valenciana

La capacidad en materiales compuestos (AIMPLAS, Lofith Composites) y en electrónica de alta fiabilidad del clúster industrial valenciano tiene aplicación en los programas navales de thyssenkrupp. La cercanía al ecosistema de Navantia facilita la entrada como proveedor de segundo nivel.



La consolidación del sector espacial europeo y sus implicaciones para la industria valenciana

En octubre de 2025, Airbus, Thales y Leonardo anunciaron la creación de una empresa conjunta conocida provisionalmente como Bromo, que integrará sus divisiones espaciales en un gigante con una facturación estimada de 6.500 millones de euros anuales, 25.000 empleados y cinco filiales nacionales (Francia, Italia, Alemania, Reino Unido y España). La operación, pendiente de autorización por parte de la Comisión Europea, aspira a concentrar hasta el **75% del negocio espacial europeo** y a competir con SpaceX

en lanzamiento, operación de constelaciones y servicios satelitales. España ha quedado fuera del núcleo accionario de Bromo: el control se reparte entre Airbus (35%), Thales (32,5%) y Leonardo (32,5%), cuyos gobiernos de referencia (Francia e Italia) ejercen un control directo a través de sus participaciones públicas. Indra, que acaba de constituir Indra Space y aún no ha formalizado la adquisición de Hispasat-Hisdesat, llega tarde a la operación y con un volumen de capacidades muy inferior al de los tres fundadores.³⁷

Oportunidad valenciana

Para el ecosistema aeroespacial valenciano, esta consolidación tiene una lectura doble. Por un lado, refuerza la necesidad de que las empresas de la región se posicionen como proveedoras de nicho en segmentos donde los grandes grupos necesitan complementar capacidades: radar SAR, nanosatélites, propulsión de lanzadores, electrónica embarcada y servicios de observación terrestre. PLD Space, Iceye, Nax Solutions o Arkadia Space operan precisamente en estos segmentos. Por otro lado, el riesgo de quedar marginadas de las grandes cadenas de valor europeas aumenta si las empresas valencianas no logran insertarse en los programas de Bromo a través de sus filiales o de consorcios del Fondo Europeo de Defensa. La ventana de oportunidad es ahora, mientras la nueva estructura se configura y busca proveedores en toda Europa.

³⁷ Martín, N. (2026, 27 de abril). España calcula que el nuevo gigante aeroespacial europeo del que ha quedado fuera controlará el 75% del negocio. *El Economista*. <https://www.eleconomista.es/industria/noticias/13851432/03/26/espana-calcula-que-el-nuevo-gigante-espacial-europeo-del-que-ha-quedado-fuera-controlara-el-75-del-negocio.html>

5.4.3. El papel de la Cámara Valencia

El análisis anterior muestra que las oportunidades existen y son concretas, pero también que **requieren intermediación**. Una pyme valenciana de 50 empleados no puede llamar al departamento de compras de Rheinmetall en Düsseldorf y esperar que le atiendan. Necesita un actor que la presente, que agregue su oferta con la de otras empresas del territorio y que facilite el primer contacto cualificado. Esa función de intermediación no es puntual: es permanente, y exige una estructura que se mantenga activa entre feria y feria, entre convocatoria y convocatoria.

La Cámara Valencia tiene las condiciones para convertirse en el epicentro de esa conversación. No se trata solo de organizar

un evento al año o de publicar un informe, sino de que las empresas valencianas sepan que tienen un punto de referencia al que acudir cuando necesiten entender cómo funciona el mercado de defensa, a quién dirigirse para certificarse, con quién asociarse para presentar un proyecto europeo o cómo preparar una reunión con una tractora. Si la Cámara asume ese papel de forma visible y sostenida, se convierte en el nodo natural del ecosistema regional: el lugar donde convergen las empresas que quieren diversificarse, los centros tecnológicos que ya trabajan en defensa, las instituciones que gestionan los fondos y las tractoras que buscan proveedores.

En la práctica, esto implica **cuatro líneas de actuación**:

1

Organizar jornadas de presentación de capacidades ante las oficinas de compras de las grandes tractoras con presencia en España (Indra, Navantia, Santa Bárbara, Rheinmetall, Leonardo, Thales), donde las empresas valencianas expongan sus capacidades en formato técnico y con reuniones bilaterales previamente concertadas.

2

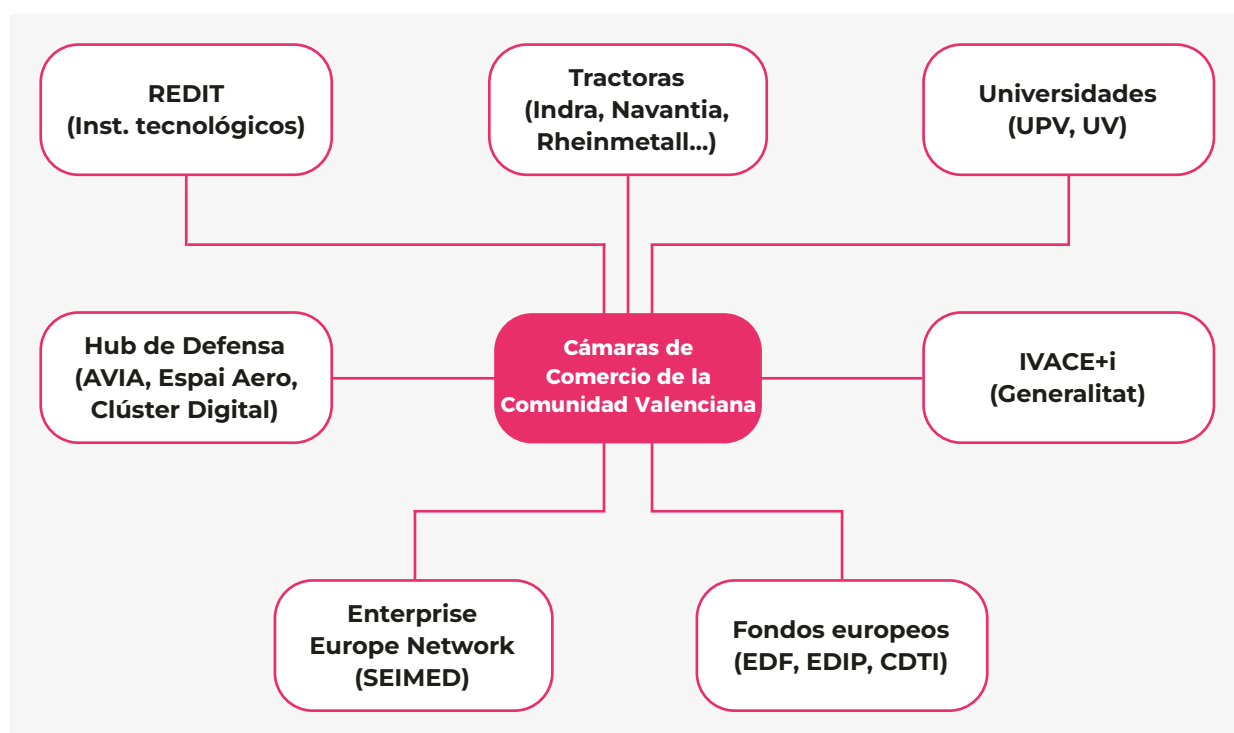
Coordinar misiones comerciales conjuntas a los principales eventos del sector (Aerospace & Defense Meetings de Sevilla en mayo de 2026, Eurosatory en París en junio de 2026, FEINDEF en Madrid en mayo de 2027), garantizando que las empresas acudan con agenda de reuniones cerrada y no como visitantes genéricos.

3

Establecer un canal permanente con los institutos de REDIT que ya participan en consorcios europeos (AITECH en protección del combatiente, AIMPLAS en materiales, ITI en software e inteligencia artificial) para que actúen como puente tecnológico entre la empresa valenciana y las tractoras que lideran esos consorcios.

3

Posicionar a la Cámara como punto de información y orientación continua, de forma que cualquier empresa de la Comunitat que tenga dudas sobre la evolución del sector, los requisitos de entrada o las oportunidades de financiación sepa que puede acudir a la Cámara como primer interlocutor.

Infografía 5. Ecosistema de actores: la Cámara como nodo de conexión

La Cámara cuenta, además, con una herramienta institucional que refuerza esta función: la Enterprise Europe Network. La Cámara Valencia forma parte del consorcio SEIMED, que es el nodo de la Enterprise Europe Network para la Comunitat Valenciana y la Región de Murcia. Esta red, la mayor red europea de apoyo a pymes, opera en más de 60 países a través de 600 organizaciones y ofrece servicios gratuitos de búsqueda de socios internacionales, transferencia de tecnología y acceso a financiación europea. Lo relevante para el sector de defensa es que la Enterprise Europe Network ha creado un **grupo temático específico de defensa** y gestiona desde 2026 la plataforma **EDF Partner Pool**, un marketplace virtual donde empresas previamente validadas pueden buscar socios,

promover oportunidades de proyecto y cerrar consorcios para las convocatorias del Fondo Europeo de Defensa. La plataforma está abierta todo el año y permite a una pyme valenciana conectar directamente con potenciales socios de cualquier país europeo sin necesidad de desplazarse a una feria. La Cámara, como miembro del consorcio SEIMED, puede facilitar el acceso de sus empresas asociadas a esta plataforma y acompañarlas en el proceso de registro y búsqueda de socios.³⁸

Esta función de intermediación y conexión internacional enlaza directamente con las jornadas y sesiones de trabajo que se detallan en la sección 6.2 de este informe, donde se propone un calendario operativo de actividades para 2026-2028.

³⁸ Enterprise Europe Network (2026). EDF Partner Pool. Comisión Europea / EISMEA. <https://een.ec.europa.eu/events/edf-partner-pool>. Véase también: SEIMED — Enterprise Europe Network Comunitat Valenciana y Región de Murcia. <https://www.seimed.eu>

5.4.4. Asociaciones sectoriales y clústeres como vía de acceso

Más allá de las grandes tractoras y de la propia Cámara, **las asociaciones sectoriales y los clústeres son, en la práctica, la rampa de acceso más rápida para que una empresa valenciana se incorpore a la cadena de suministro de defensa.** Agregan a las pymes para que puedan concurrir de forma conjunta a contratos que en solitario quedan fuera de su alcance, aportan inteligencia de mercado y canalizan la interlocución con las administraciones.

El mapa asociativo valenciano de defensa se ha articulado con rapidez a lo largo de 2026. Sobre las dos iniciativas de base ya descritas en el apartado 2.3, el Hub de Defensa de la Comunitat Valenciana y el Clúster Apolo, se ha superpuesto un proceso de consolidación institucional: **la actividad del Hub se ha canalizado hacia la Comisión de Seguridad y Defensa de la Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana (CEV)**, presidida por Vicente Lafuente, y la Generalitat ha anunciado una **Alianza Valenciana por la Defensa y la Seguridad**³⁹, un modelo público-privado coordinado por el Gobierno autonómico que se articulará junto con la Estrategia Aeroespacial 2026-2030. La interlocución tiende, por tanto, a concentrarse en una estructura liderada por la CEV y la Generalitat.

Por debajo de esa arquitectura, conviene que cada empresa identifique la asociación sectorial que corresponde a su capacidad principal. Las de mayor relevancia para defensa son el **Clúster de Automoción y Movilidad (AVIA)**, la mayor patronal sectorial de la región, puerta natural para la industria auxiliar de automoción, materiales y electrónica que quiera diversificar;

el **clúster aeroespacial Espai Aero CV**, que cuenta con una comisión de Tecnologías Duales respaldada por la Agencia Espacial Española; el **Clúster Digital de la Comunitat Valenciana (CD-CV)**, en el ámbito de las comunicaciones, la ciberseguridad y el dato; el ya citado **VaSiC** en semiconductores y fotónica; la **Federación Empresarial Metalúrgica Valenciana (FEMEVAL)**, base para componentes y estructuras metálicas; **AVAESEN** en energía y almacenamiento; y **QUIMACOVA** en química y materiales. A escala nacional, la pertenencia a **TEDAE**, patronal española de las empresas tecnológicas de defensa, seguridad, aeronáutica y espacio, aporta interlocución con la Secretaría de Estado de Defensa y visibilidad ante los grandes integradores, mientras que **AESEMI** cumple ese papel en el ámbito de los semiconductores.

La recomendación operativa para una empresa valenciana se resume en **tres pasos**.

- 1** Primero, **identificar la asociación sectorial que representa su capacidad principal.**
- 2** Segundo, **incorporarse a la comisión o grupo de trabajo de defensa o de tecnologías duales de esa entidad.**
- 3** Tercero, **aprovechar esa pertenencia para concurrir de forma agrupada a licitaciones inaccesibles en solitario.**

La Cámara puede actuar como puerta de entrada y orientación hacia la asociación más adecuada en cada caso, en línea con el papel descrito en el apartado 5.4.3.

³⁹ Rodríguez, E. (2026, 3 de julio). La Comunitat lanza un plan de 100 millones en defensa para salir del ostracismo en España. Valencia Plaza. <https://valenciaplaza.com/valenciaplaza/comunitat-valenciana1/la-comunitat-lanza-un-plan-de-100-millones-en-defensa-para-salir-del-ostracismo-en-espana>



BLOQUE VI.

Cronograma de oportunidades (2026–2028)

El siguiente calendario no es una lista de fechas, sino una **hoja de ruta operativa** que el responsable de desarrollo de negocio de cada empresa puede integrar directamente en su planificación anual. Para cada hito se indica una **acción de valor**: la tarea concreta que debe ejecutarse antes, durante o inmediatamente después del evento para que la oportunidad se traduzca en un avance real. Se recomienda consultar regularmente el [portal EU Funding & Tenders](#) y las comunicaciones de los puntos focales nacionales (CDTI y ISDEFE), ya que las fechas de convocatorias pueden actualizarse.

6.1. Calendario de convocatorias y licitaciones

Tabla 2. Cronograma de oportunidades

Fecha	Hito	Tipo	Acción de Valor
Enero-Marzo 2026	Subcall MaJoR (EDF) para innovadores tecnológicos en tierra, aire y mar	Convocatoria EDF	Revisar los topics abiertos y cruzar con la Guía de Traducción de Capacidades del Bloque II. Contactar al punto focal nacional del EDF (CDTI/ISDEFE) para confirmar elegibilidad. Si la empresa no tiene experiencia EDF, valorar la entrada como partner de un consorcio liderado por un instituto REDIT.
10-11 Marzo 2026	EDF Info Days 2026 (Bruselas + online)	Networking	Asistir con agenda preconcertada. Identificar los consorcios en formación para las convocatorias de primavera. Objetivo: salir del evento con al menos 2-3 contactos de coordinadores de consorcio a los que ofrecer capacidades. Llevar la Guía de Traducción preparada en inglés.
26-28 Marzo 2026	Primer Defence Hackathon del EDF (8 sedes europeas)	Innovación	Inscribir al equipo técnico de la empresa. Es la vía de entrada más rápida al ecosistema EDF para empresas sin historial en defensa. El hackathon no exige certificación PECAL ni HSEM; basta con capacidad tecnológica demostrable. El resultado (prototipo funcional) puede incluirse como evidencia en futuras propuestas EDF.
Abril-Junio 2026	Apertura convocatorias EDF Work Programme 2026 (31 temas)	Convocatoria EDF	Descargar el Work Programme completo y filtrar por líneas relevantes (sensórica, materiales, ciberseguridad, logística). Plazo habitual: 3-4 meses desde la publicación. Iniciar contacto con coordinadores identificados en los Info Days. Solicitar carta de apoyo de instituto REDIT si se presenta como partner tecnológico.
Mayo 2026	Segundo Defence Hackathon del EDF	Innovación	Segunda oportunidad si no se participó en marzo. Misma lógica: inscripción del equipo técnico, sin requisitos de certificación. Evaluar si el resultado del primer hackathon puede escalar a una propuesta EDF completa.

Fecha	Hito	Tipo	Acción de Valor
19-21 Mayo 2026	Aerospace & Defense Meetings Sevilla	Matchmaking	Asistir con reuniones B2B previamente concertadas con departamentos de compras de Indra, Navantia y Santa Bárbara. No ir como visitante genérico. Preparar un one-pager técnico por tractora objetivo (qué capacidad se ofrece, a qué programa aplica, qué certificaciones se tienen o se están tramitando). Coordinar con la Cámara Valencia para presentarse como delegación regional conjunta.
Semestre 2 2026	Primeras convocatorias del EDIP (Reglamento en vigor desde dic. 2025)	Convocatoria EDIP	Monitorizar el portal EU Funding & Tenders. Las convocatorias EDIP financian adquisición conjunta, no solo I+D, lo que abre la puerta a empresas con producto terminado o capacidad de producción. Identificar si algún Estado miembro lidera una adquisición conjunta en el ámbito de capacidad de la empresa (sensórica, textiles de protección, composites para blindaje).
Semestre 2 2026	Lanzamiento cohortes EUDIS Business Accelerator (2 x 20 empresas)	Aceleración	Solicitar plaza en la primera cohorte disponible. No requiere experiencia previa en defensa. Incluye coaching, bootcamps, acceso a oficinas de compras de Ministerios de Defensa europeos y un voucher semilla de 120.000 €. Es la mejor vía para pymes que parten de cero. Plazo de solicitud estimado: primavera 2026.
Junio-Septiembre 2026	Eurosatory 2026 (París)	Feria	Mayor feria de defensa terrestre de Europa. Priorizar si la empresa trabaja en vehículos, materiales de blindaje o electrónica terrestre. Rheinmetall, Thales y Leonardo tienen presencia masiva. Objetivo: identificar programas europeos con huecos de cadena de suministro donde ofrecer capacidad valenciana. Si el presupuesto no permite stand propio, asistir como visitante con agenda de reuniones.
Octubre-Noviembre 2026	Open Navantia / Día de la Industria GDELS (fechas por confirmar)	Jornada industrial	Inscribirse en las jornadas de puertas abiertas de ambas tractoras. Navantia celebró Open Navantia en julio 2025 y GDELS organizó su Día de la Industria en FEINDEF 2025. Ambas tractoras buscan activamente ampliar su base de proveedores. Preparar ficha de capacidades en formato PECAL (qué se fabrica, bajo qué norma de calidad, con qué capacidad productiva).

Fecha	Hito	Tipo	Acción de Valor
Diciembre 2026	Adopción prevista del EDF Work Programme 2027 (último año del MFF actual)	Planificación	Leer el borrador en cuanto se publique e identificar consorcios en formación para las convocatorias de 2027. Este es el último Work Programme del marco financiero 2021-2027: será probablemente el más ambicioso. Los consorcios se forman 3-6 meses antes de la apertura formal de las convocatorias. Quien no esté posicionado en diciembre de 2026 llegará tarde.
Trimestre 1 2027	Apertura convocatorias EDF Work Programme 2027	Convocatoria EDF	Última ronda del MFF actual. Presentar propuesta con historial acumulado: participación en hackathons, carta de apoyo REDIT, certificación PECAL en trámite o completada, y contactos de consorcio establecidos en 2026. La empresa que haya seguido esta hoja de ruta estará en el top 5% de pymes españolas mejor posicionadas.
18-21 Mayo 2027	FEINDEF 2027 – IFEMA Madrid	Feria	Asistir con stand propio o integrada en el stand de la Cámara Valencia / Clúster Apolo / Hub de Defensa. Objetivo doble: presentar capacidades ante tractoras nacionales (Indra, Navantia, Santa Bárbara) y concertar reuniones con las oficinas de compras europeas (Rheinmetall, Leonardo, Thales) que estarán presentes. Llevar la Guía de Traducción de Capacidades actualizada con evidencia de proyectos EDF y certificaciones obtenidas.
Semestre 2 2027	Convocatorias finales EDF bajo el MFF 2021-2027	Convocatoria EDF	Cierre de ciclo. Si no se ha conseguido entrar en ningún consorcio EDF en este plazo, la siguiente ventana se abrirá con el nuevo MFF (2028), que previsiblemente tendrá presupuestos muy superiores. En todo caso, las certificaciones y contactos acumulados seguirán siendo válidos.
2028 en adelante	Inicio del nuevo Marco Financiero Plurianual con ambición ampliada en defensa	Marco financiero	La defensa será una de las prioridades presupuestarias del nuevo MFF. Las empresas que hayan completado la hoja de ruta (RID + PECAL + HSEM + historial EDF + red de contactos en tractoras) partirán con una ventaja competitiva decisiva. Las que no lo hayan hecho encontrarán un mercado más maduro y con barreras de entrada más altas.



La lógica de esta hoja de ruta es acumulativa: cada acción construye sobre la anterior. La empresa que participe en un hackathon EDF en marzo de 2026 tendrá evidencia para su propuesta de consorcio en primavera; la que acuda a los A&D Meetings de Sevilla con la Guía de Traducción preparada cerrará

reuniones productivas con tractoras; la que inicie el trámite PECAL en paralelo estará certificada a tiempo para las convocatorias finales del MFF. **El coste de la inacción es la pérdida de posición frente a competidores de otras regiones que sí estarán presentes.**

6.2. Ferias y foros de matchmaking

Además de FEINDEF y los Aerospace & Defense Meetings de Sevilla, existen otros foros relevantes a nivel europeo: **Eurosatory** (la mayor feria de defensa terrestre y aérea de Europa, celebrada en París cada dos años, próxima edición prevista en 2026), la **Farnborough International Airshow** (con

una dimensión creciente en defensa), y los eventos de matchmaking organizados por la Agencia Europea de Defensa (EDA) y por las redes de puntos focales nacionales del EDF. La participación en estos eventos es fundamental para tejer las relaciones que después permitirán formar parte de consorcios europeos.

6.3. Hitos normativos y regulatorios

En el horizonte regulatorio de los próximos meses destacan la implementación progresiva del **Reglamento EDIP** (en vigor desde diciembre de 2025), la puesta en marcha de las primeras actuaciones del instrumento **SAFE** y la negociación del próximo **Marco Financiero Plurianual (MFF)** para el período post-2027, donde la defensa se perfila como una de las prioridades presupuestarias principales. Asimismo, la reciente

modificación del Programa de Trabajo del EDF (febrero de 2026) ha simplificado los procedimientos para convocatorias de tecnologías disruptivas y ha ampliado la plataforma **STEP (Strategic Technologies for Europe Platform)** con un nuevo pilar dedicado a tecnologías de defensa, lo que facilita que los proyectos EDF de calidad obtengan un Sello STEP que da acceso a fuentes de financiación complementarias.

6.4. Checklist de acción inmediata: los primeros 90 días

Todo lo expuesto en este informe se resume en **seis acciones concretas** que cualquier empresa valenciana puede ejecutar en los **próximos 90 días sin necesidad de inversión significativa ni experiencia previa en defensa**. Las tres primeras son simultáneas

y constituyen los cimientos: sin ellas, el resto del proceso se ralentiza o se bloquea. Las tres siguientes activan la presencia de la empresa en el ecosistema y la posicionan para las oportunidades de 2026-2027.

Infografía 6. Checklist de acción inmediata: primeros 90 días

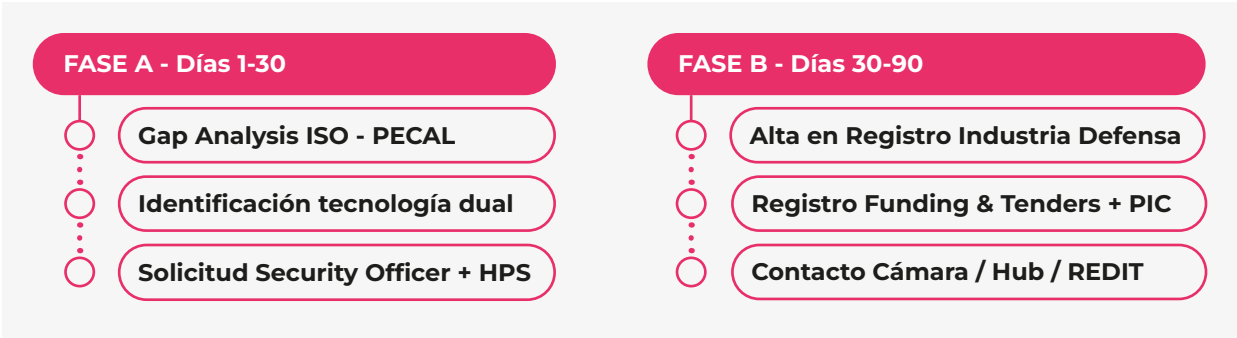


Tabla 3. Checklist de acción inmediata

N.º	Acción	Responsable	Plazo	Resultado esperado
FASE A — Cimentar las bases (primeros 90 días)				
1	Auditoría de Brecha (Gap Analysis) ISO 9001 → PECAL Contratar auditoría no oficial con consultora acreditada (EQM, Grupo ACMS, Ariol, DHA o entidad ENAC como AENOR/Bureau Veritas). Medir distancia real entre el sistema de calidad actual y los requisitos PECAL 2110/2120.	Dirección de Calidad	Semana 1-4	Informe de brecha con plan de adecuación, coste estimado y calendario de certificación PECAL.
2	Identificación interna de Tecnología Dual. Revisar el catálogo de productos y servicios de la empresa y detectar qué soluciones civiles son transferibles al ámbito militar con ajustes mínimos. Utilizar como referencia la Guía de Traducción de Capacidades del Bloque II.	Dirección Técnica / I+D	Semana 1-4	Mapa interno de capacidades duales: qué producto, a qué programa militar aplica, qué adaptación requiere (TRL, interoperabilidad STANAG/MIL-STD, certificación).

N.º	Acción	Responsable	Plazo	Resultado esperado
3	Designación del Security Officer y solicitud de HPS Nombrar a un responsable interno (perfil recomendado). Director de Operaciones o IT con capacidad de decisión) como custodio de información clasificada. Iniciar el trámite de Habilitación Personal de Seguridad (HPS) ante el CNI. Plazo estimado de resolución: 6-9 meses.	Dirección General	Semana 1-2	Security Officer designado formalmente. Solicitud de HPS presentada ante el CNI. Sin este paso, la empresa queda bloqueada para recibir documentación técnica clasificada de proyectos europeos.
FASE B — Activar la presencia en el ecosistema (días 30-90)				
4	Alta en el Registro de la Industria de Defensa (RID-DGAM). Solicitar la inscripción en el RID ante la Dirección General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa (DIGEID). Es un trámite administrativo que no requiere certificación previa pero sí intención de operar en el sector. Permite aparecer en el directorio oficial de proveedores de Defensa.	Dirección General / Asesoría Jurídica	Semana 4-6	Empresa inscrita en el RID. Visibilidad ante el Ministerio de Defensa y sus programas de adquisición.
5	Inscripción en el portal EU Funding & Tenders. Registrar la empresa en el portal de la Comisión Europea y obtener el PIC (Participant Identification Code). Es requisito previo obligatorio para participar en cualquier convocatoria EDF o EDIP. Proceso gratuito y online.	Dirección de I+D / Oficina de Proyectos	Semana 4-6	PIC obtenido. Empresa habilitada para participar como socia o coordinadora en propuestas EDF, EDIP y otros instrumentos europeos de defensa.
6	Contacto con Cámara de Valencia, Clúster Apolo y REDIT. Solicitar reunión con el área de internacionalización de la Cámara de Comercio de Valencia para integrarse en las próximas misiones comerciales al sector defensa. Contactar con el Clúster Apolo y/o el Hub de Defensa para conocer los consorcios en formación. Identificar el instituto REDIT más afín a la actividad de la empresa (AITEK, AIMPLAS, ITI, ITENE, ITE, AIDIMME) y solicitar carta de apoyo para futuras propuestas EDF.	Dirección General / Desarrollo de Negocio	Semana 6-12	Empresa integrada en el ecosistema valenciano de defensa. Acceso a información sobre consorcios en formación, misiones comerciales (A&D Meetings Sevilla, FEINDEF) y jornadas de tractoras (Open Navantia, Día de la Industria GDELS).

Las seis acciones son ejecutables en paralelo y con recursos internos. El coste directo más relevante es el de la auditoría de brecha (variable según el tamaño de la empresa y la consultora elegida, pero típicamente entre 3.000 y 8.000 euros). El resto son trámites administrativos gratuitos o de coste marginal.

La empresa que complete esta checklist en 90 días estará en condiciones de presentarse ante una tractora con un perfil creíble: inscrita en el RID, con auditoría de brecha realizada, Security Officer en trámite, PIC europeo activo y respaldada por un instituto REDIT.

6.5. Mapa de sinergias: cómo se conectan las capacidades valencianas

Uno de los principales obstáculos para que las empresas valencianas accedan al mercado de defensa no es la falta de capacidad técnica, sino la **falta de visibilidad mutua**. Una empresa que fabrica sensores de inspección para la industria cerámica no sabe que, a veinte kilómetros, otra empresa desarrolla software de procesamiento de imágenes que, combinado con su hardware, podría configurar un sistema de vigilancia con aplicación militar. La tecnología existe; lo que falta es el punto de conexión.

La siguiente tabla identifica siete combinaciones de capacidades complementarias que ya existen en el tejido industrial valenciano y que, puestas en contacto, pueden generar soluciones de defensa sin necesidad de desarrollar tecnología nueva. Para cada combinación se indica la aplicación concreta en defensa y el mecanismo más práctico para activar la conexión. **Ninguna de estas sinergias requiere experiencia previa en defensa**, ya que todas parten de capacidades civiles probadas que se combinan para producir un resultado dual.

Capacidad A	Se complementa con	Aplicación conjunta en defensa	Mecanismo de conexión
Visión artificial e inspección inteligente (sector cerámico, agroalimentario)	Software de procesamiento de señales e IA	Sistemas de reconocimiento e identificación de objetivos para drones y vehículos autónomos. Vigilancia perimetral inteligente.	Jornada técnica conjunta organizada por la Cámara con empresas de ambos perfiles para presentar casos de uso dual.
Materiales compuestos y blindaje (sector plástico, composites)	Ensayo balístico y certificación textil (sector textil técnico)	Blindaje ligero para vehículos y aeronaves certificado conforme a STANAG 4569. Equipamiento de protección del combatiente.	Proyecto piloto conjunto con instituto tecnológico acreditado ENAC para ensayo y certificación de prototipos.

Capacidad A	Se complementa con	Aplicación conjunta en defensa	Mecanismo de conexión
Electrónica de automoción (sensores, LiDAR, comunicaciones V2X)	Integración de sistemas embebidos (software de misión, BMS)	Subsistemas electrónicos para vehículos militares: sensórica de combate, comunicaciones tácticas, electrónica de potencia para plataformas híbridas.	Participación conjunta como cadena de valor integrada en jornadas de proveedores de tractoras (Open Navantia, Día de la Industria GDELS).
Ciberseguridad (protección de infraestructuras críticas)	Comunicaciones seguras y cifrado (sector TIC)	Soluciones de ciberdefensa para redes militares, protección de sistemas de mando y control, seguridad de comunicaciones en teatro de operaciones.	Consortio para propuesta EDF en la línea de ciberdefensa, coordinado a través de instituto tecnológico de informática.
Logística y trazabilidad (sector portuario, embalaje)	Software de gestión de cadena de suministro	Trazabilidad de contenedores y material militar en tránsito. Embalaje con requisitos OTAN de resistencia y seguridad. Gestión logística de despliegues.	Misión comercial conjunta a A&D Meetings de Sevilla como paquete logístico integral (embalaje + trazabilidad + software).
Simulación y gemelos digitales (software industrial)	Fabricación aditiva y prototipado rápido	Simulación de plataformas de combate, entrenamiento virtual inmersivo, prototipado rápido de componentes para validación antes de producción en serie.	Propuesta conjunta para hackathon EDF o convocatoria de tecnologías disruptivas, con apoyo de centro de investigación universitario.
Energía y almacenamiento (baterías, hidrógeno, electrónica de potencia)	Ingeniería mecánica y mecanizado de precisión	Sistemas de propulsión híbrida o de hidrógeno para vehículos militares. Grupos electrógenos portátiles para despliegues. Componentes mecanizados de alta tolerancia.	Integración en proyecto Techdual u otro proyecto colaborativo del Hub de Defensa como demostrador de capacidad dual.

6.5.1. Cómo activar estas sinergias: propuesta operativa

Para que estas combinaciones dejen de ser teóricas y se conviertan en proyectos reales, se proponen tres mecanismos concretos que

la Cámara Valencia, en coordinación con REDIT y los clústeres sectoriales, puede poner en marcha en los próximos meses:

1

Jornadas de Capacidades Cruzadas

Sesiones sectoriales (no genéricas) donde empresas de dos perfiles complementarios se presentan mutuamente sus capacidades en formato técnico breve (10 minutos por empresa, sin componente comercial). Ejemplo: una jornada que reúna a empresas de sensórica y visión artificial con empresas de software e inteligencia artificial para explorar aplicaciones duales. El formato no es una feria ni un networking abierto, sino un ejercicio dirigido de identificación de complementariedades. REDIT puede actuar como facilitador técnico, aportando el conocimiento de qué capacidades tienen sus institutos y qué proyectos europeos están en formación.

2

Directorio Regional de Capacidades Duales

Un registro estructurado, accesible online, que catalogue las capacidades de las empresas valencianas no por sector de origen (cerámica, automoción, textil), sino por tipo de solución transferible a defensa (visión artificial, materiales de protección, electrónica embebida, ciberseguridad, logística de alta seguridad). El directorio debe estar diseñado para que un coordinador de consorcio EDF o un departamento de compras de una tractora pueda buscar «empresa valenciana con capacidad en composite para blindaje» y obtener resultados. REDIT ya dispone de un mapa de capacidades de sus institutos; el siguiente paso es extenderlo al tejido empresarial con el apoyo de la Cámara.

3

Equipos de Proyecto Mixtos para convocatorias concretas

Cuando se publique una convocatoria EDF o EDIP en la que encaje una combinación de capacidades valencianas, la Cámara o el clúster de referencia debería facilitar la formación de un equipo de proyecto ad hoc que agrupe a las empresas relevantes y les conecte con un coordinador de consorcio europeo. Esto ya se hace en otros países (la red Enterprise Europe Network lo facilita) y en otras regiones españolas. La diferencia es hacerlo de forma proactiva, es decir, antes de que se publique la convocatoria, cuando el Work Programme ya anticipa las líneas, y no reactiva.

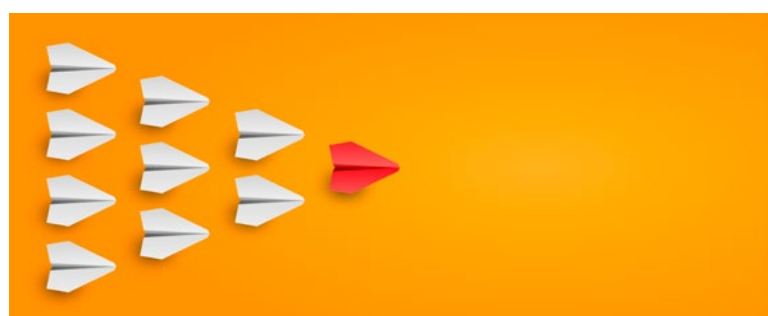
La lógica de fondo es sencilla: **el valor de una empresa valenciana para un consorcio de defensa se multiplica cuando se presenta como parte de una cadena de valor regional integrada**, no como un proveedor aislado. Una empresa de sensores sola es una pyme más en un mercado europeo saturado

de pymes. Esa misma empresa, presentada junto con su partner de software, un instituto tecnológico acreditado que valida la solución y un integrador de sistemas que la empaqueta para uso militar, es un paquete de capacidad que un coordinador de consorcio tiene razones para incorporar.

6.5.2. Indicadores de seguimiento y próximos pasos

Las sinergias descritas en este bloque solo generarán resultados si se acompañan de un seguimiento concreto. Se propone que la Cámara Valencia, en coordinación con los clústeres y la Generalitat, establezca un **cuadro de indicadores sencillo** que permita evaluar anualmente el avance de la integración del tejido industrial valenciano en el sector de defensa. Los indicadores propuestos son los siguientes:

- **Número de empresas valencianas inscritas en el Registro de la Industria de Defensa** de la DGAM. En la actualidad, la cifra es muy baja en proporción al tejido industrial de la región. Un objetivo razonable para finales de 2027 sería alcanzar las 50 empresas registradas.
- **Número de empresas con código PIC activo** en el portal Funding & Tenders de la Comisión Europea, lo que indica disposición real para participar en convocatorias del Fondo Europeo de Defensa.
- **Participación valenciana en consorcios del Fondo Europeo de Defensa y del programa Cervera del CDTI**. El dato de referencia es que los institutos de REDIT captaron el 23% del presupuesto de la última convocatoria Cervera en el ámbito de seguridad y defensa. Mantener o superar ese porcentaje sería un indicador de consolidación.



- **Número de jornadas de capacidades cruzadas y misiones comerciales organizadas** por la Cámara, el Hub de Defensa o el Clúster Apolo. La meta para el período 2026-2028 debería ser al menos dos jornadas sectoriales y una misión comercial internacional por año.
- **Empresas valencianas que hayan iniciado el proceso de certificación PECAL o la solicitud de Habilitación de Seguridad**, como señal de compromiso real con la entrada en el mercado de defensa.

Estos indicadores no requieren un sistema de recogida de datos complejo. Basta con una consulta anual a las empresas participantes en las actividades de la Cámara y un cruce con los datos públicos de la DGAM, el CDTI y la Comisión Europea. **Lo importante es que exista un compromiso de revisión periódica** que permita identificar qué está funcionando, dónde se atascan los procesos y qué recursos adicionales hacen falta.



Conclusiones

El sector de defensa europeo está atravesando una transformación que no tiene precedentes en las últimas tres décadas. El compromiso de los aliados de la OTAN de alcanzar el 3,5% del PIB en gasto básico de defensa, la puesta en marcha del Plan Industrial y Tecnológico para la Seguridad y la Defensa en España, la creación de nuevos instrumentos europeos de financiación y la consolidación de los grandes grupos industriales del continente configuran un escenario de inversión sostenida que se prolongará, como mínimo, hasta 2035.



La Comunitat Valenciana llega a este momento con una posición de partida mejor de lo que su propia industria percibe. El mapeo realizado en este informe identifica al menos once ámbitos de capacidad transferible a defensa, desde la visión artificial hasta la propulsión espacial, pasando por la ciberseguridad, los materiales balísticos, la robótica autónoma o el mecanizado de precisión. Los institutos tecnológicos de REDIT ya lideran la captación nacional de fondos del CDTI en seguridad y defensa. El clúster aeroespacial crece con empresas de referencia internacional. Y la alianza entre AVIA, Espai Aero y el Clúster Digital ha dado forma a un Hub de Defensa que empieza a articular la oferta regional.



Pero las capacidades no bastan si no se activan. **El principal riesgo para la Comunitat Valenciana no es carecer de tecnología, sino llegar tarde a un mercado que se está configurando ahora.** Otras regiones españolas ya se han posicionado con estructuras integradas y respaldadas institucionalmente. Los grandes programas de modernización del Ministerio de Defensa están adjudicando contratos. Las convocatorias europeas exigen consorcios multinacionales que se forman meses antes de la publicación de la call. Cada trimestre que pasa sin que una empresa valenciana se inscriba en el Registro de la Industria de Defensa, obtenga su código de identificación europeo o establezca contacto con una tractora es un trimestre de ventaja para un competidor de otra región o de otro país.



La Cámara Valencia puede desempeñar un papel determinante en la aceleración de este proceso, actuando como punto de referencia permanente para las empresas, como nodo de conexión con las instituciones nacionales y europeas, y como facilitador de las alianzas interempresariales que el mercado de defensa exige. Los instrumentos están disponibles: la Enterprise Europe Network, los fondos europeos, las jornadas de capacidades cruzadas, el directorio de capacidades duales, las misiones comerciales y el acompañamiento en certificaciones. Lo que hace falta es voluntad de activarlos de forma coordinada, con objetivos medibles y con la urgencia que el momento requiere.



Este informe sirve de referencia para que las empresas que lo lean deben poder identificar en qué punto de la hoja de ruta se encuentran y cuál es su siguiente acción concreta. Si eso ocurre, la Comunitat Valenciana habrá dado un paso decisivo para incorporarse a un sector que va a definir buena parte de la política industrial europea de la próxima década.





ANEXO.

Diccionario de acrónimos

AENOR	Asociación Española de Normalización y Certificación
AIDIMME	Instituto Tecnológico Metalmecánico, Mueble, Madera, Embalaje y Afines
AIMPLAS	Instituto Tecnológico del Plástico
AITEX	Instituto Tecnológico Textil
AQAP	Allied Quality Assurance Publications (Publicaciones de Aseguramiento de la Calidad de la OTAN)
ASAP	Act in Support of Ammunition Production (Reglamento de apoyo a la producción de munición)
AVIA	Clúster de Automoción y Movilidad de la Comunitat Valenciana
BEI	Banco Europeo de Inversiones
BOE	Boletín Oficial del Estado
CDTI	Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación

CNI	Centro Nacional de Inteligencia
CPI	Ciudad Politécnica de la Innovación
DGAM	Dirección General de Armamento y Material
EDA	European Defence Agency (Agencia Europea de Defensa)
EDF	European Defence Fund (Fondo Europeo de Defensa)
EDIH	European Digital Innovation Hub (Centro Europeo de Innovación Digital)
EDIP	European Defence Industry Programme (Programa Europeo de la Industria de Defensa)
EDIRPA	European Defence Industry Reinforcement through common Procurement Act (Instrumento de adquisición conjunta de defensa)
EDIS	European Defence Industrial Strategy (Estrategia Industrial de Defensa Europea)
EDTIB	European Defence Technological and Industrial Base (Base Tecnológica e Industrial de Defensa Europea)
ENS	Esquema Nacional de Seguridad
EPRS	European Parliamentary Research Service (Servicio de Estudios del Parlamento Europeo)
EUDIS	EU Defence Innovation Scheme (Esquema de Innovación en Defensa de la UE)
FEINDEF	Feria Internacional de Defensa y Seguridad de España
HPS	Habilitación Personal de Seguridad
HSE	Habilitación de Seguridad de Empresa
IFEMA	Institución Ferial de Madrid
IFIC	Instituto de Física Corpuscular
ISO	International Organization for Standardization (Organización Internacional de Normalización)

ITE	Instituto Tecnológico de la Energía
ITENE	Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística
ITI	Instituto Tecnológico de Informática
IVACE	Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial
MFF	Multiannual Financial Framework (Marco Financiero Plurianual)
OTAN	Organización del Tratado del Atlántico Norte
PCUV	Parc Científic de la Universitat de València
PECAL	Publicaciones Españolas de Calidad (transposición de las normas AQAP)
PIB	Producto Interior Bruto
PIC	Participant Identification Code
RAC	Representante de Aseguramiento de Calidad
REDIT	Red de Institutos Tecnológicos de la Comunitat Valenciana
REOCE	Registro Especial de Operadores de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso
RID	Registro de la Industria de Defensa
SAFE	Security Action for Europe (Acción de Seguridad para Europa)
SPMC	Servicio de Protección de Materias Clasificadas
STEP	Strategic Technologies for Europe Platform (Plataforma de Tecnologías Estratégicas para Europa)
TEDAE	Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio
TIC	Tecnologías de la Información y la Comunicación
UE	Unión Europea
UPV	Universitat Politècnica de València



**Oficina
Europa**



Internacionalización
para los Negocios

Cámara
Valencia