



26 de febrero de 2026

Defensa, Industria y Disuasión

1

Defence, Industry, and Deterrence

Abstract:

Current geopolitical instability makes it necessary to strengthen defence and increase the capability of the military industry in European nations, an immediate consequence of Russia's invasion of Ukraine. After years of insufficient investment, industrial capabilities have been lost. In Spain, the national defence industry has limited capabilities, except in the naval sector. Therefore, increasing investments in defence must be done by balancing R&D developments with national acquisitions and the import of advanced technology, improving industrial sovereignty without compromising defence capabilities. However, increasing the budget is not enough: it is essential to have an industrial strategy aligned with national defence objectives.

Keywords:

Europe, defence, defense industry, military capabilities, technological sovereignty.

Cómo citar este documento:

MACKINLAY, Alejandro. *Defensa, Industria y Disuasión*. Documento de Opinión IEEE 22/2026. [enlace web IEEE](#) y/o [enlace bie](#)³ (consultado día/mes/año)

Introducción

La creciente complejidad y volatilidad de la actual situación geopolítica en todo el globo, desde Europa, pasando por el Mediterráneo y el Oriente Medio, hasta los confines del Asia marítima, hace necesario reforzar las capacidades militares nacionales y aliadas para asegurar la imprescindible disuasión frente a riesgos y amenazas latentes y reales, antes de que se puedan materializar. La defensa requiere capacidades de combate concretas y creíbles, que deben sostenerse en una industria de defensa sólida y capaz de proporcionar y sustentar en el tiempo las necesidades de la defensa nacional. Los conflictos actuales se extienden por una geografía cada vez más amplia, sus límites son cada vez más confusos, mientras que algunos se prolongan indefinidamente, por lo que la capacidad de disuasión resulta más necesaria que nunca, pues su objeto no es otro que evitar la guerra abierta. Además, la disuasión no es solo una respuesta pasiva, sino que es algo que se persigue activamente, mediante la presencia militar donde y cuando sea necesario, para reconducir las crisis. La disuasión es efectiva cuando provoca en un eventual enemigo una percepción negativa sobre el riesgo de emprender aventuras militares, se sustenta en una capacidad de defensa creíble y suficiente, sostenida por una industria de defensa capaz de producir y sostener el armamento militar. El objeto de la industria de defensa no es otro que la producción y mantenimiento de las capacidades militares de la nación, por lo que es indispensable que esté alineada con los objetivos de la defensa nacional.

El fin de una ilusión y el regreso de la realidad

La agresión rusa a Ucrania en febrero de 2022 supuso un punto de inflexión para Europa. Los europeos se toparon con una realidad que creían superada: una guerra dentro de las fronteras de Europa que alteraba profundamente los equilibrios políticos, estratégicos y de seguridad del continente. Un momento en el que las capacidades de defensa de Europa, que estaba oxidada y degradada, volvían a ser imprescindibles. Las advertencias de Rusia no habían faltado: Georgia en 2008 y la propia Ucrania en 2014 fueron señales claras que, lamentablemente, no se atendieron. Los compromisos de la Cumbre de Gales de la OTAN, de aumentar los presupuestos de defensa hasta alcanzar

el 2% del PIB, para algunas de las naciones resultó papel mojado¹. Además, había un problema de fondo, la infrafinanciación de la defensa a nivel continental fue el resultado de una visión ampliamente aceptada de que el poder blando bastaba para garantizar la seguridad continental². Una apuesta que a lo largo de los años vació a las naciones europeas de capacidades militares y que, como consecuencia de la disminución de inversiones, la industria de defensa acabó en parte desmantelada y con capacidades de producción más que limitadas. Entorno que llevó a la industria de defensa de Europa a una situación de mínimos, algo en lo que también tuvieron un importante impacto los resultados de la globalización.

En Europa, al igual que en Estados Unidos, cada vez se fabrica menos de todo, desde sistemas o equipamiento industrial a coches y medicinas, lo que hace necesario contar con proveedores externos, en una enorme medida de China³. El caso de la construcción naval es especialmente ilustrativo: si observamos el ejemplo del Reino Unido, que hasta 1941 era la mayor potencia naval del mundo, hoy contemplamos cómo sus capacidades de construcción naval militar se han reducido drásticamente. Actualmente sobreviven solo tres grandes compañías de construcción naval militar que agrupan diferentes astilleros: BAE Systems de capital mayoritario americano, Babcock y Navantia UK de propiedad española. Hoy en día, el Reino Unido apenas sería capaz de producir tres buques tipo fragata al año y resulta difícil imaginar que, con su nivel actual de inversión, pueda conseguir o aumentar esa tasa de producción en el corto o medio plazo⁴.

La invasión de Ucrania en 2022 obligó a las naciones europeas a enfrentarse a una realidad que durante mucho tiempo se había preferido ignorar: el poder duro sigue vigente y se emplea de manera contundente. Así, y mientras cristalizaba la guerra en el este de Europa, las naciones europeas siguieron poniendo su esfuerzo en operaciones de mantenimiento de la paz y de contención de los peligros asociados a actores no

1.- Ver, Atlantic Council, "Who's at 2 percent? Look how NATO allies have increased their defence spending since Russia's invasion of Ukraine," 08/07/2024, disponible en <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/econographics/whos-at-2-percent-look-how-nato-allies-have-increased-their-defense-spending-since-russias-invasion-of-ukraine/> (acceso 25/11/2025)

2.- Ver, The Heritage Foundation, "NATO's Underspending Problem: America's Allies Must Embrace Fair Burden Sharing," 31/03/2025, disponible en <https://www.heritage.org/defense/report/natos-underspending-problem-americas-allies-must-embrace-fair-burden-sharing> (acceso 21/11/2025)

3.- Ver, Dossier Geopolítico, "Anatomía de la caída: El declive constante de la industria europea," 26/09/2024, disponible en <https://dossiergeopolitico.com/2024/09/26/9636/> (acceso 24/11/2025)

4.- Ver, Navy Lookout, "Type 26 frigate construction and shipyard investment – progress update," 12/04/2024, disponible en <https://www.navylookout.com/type-26-frigate-construction-and-shipyard-investment-progress-update/> (acceso 12/11/2025)

estatales, para lo que bastaban unas Fuerzas Armadas reducidas. Ahora no se trata únicamente de la amenaza rusa en el este de Europa; asistimos, además, a un proceso de rearmamento generalizado en países tanto en Asia como en África y también en la orilla sur del Mediterráneo⁵, tendencia que ha dado lugar a una proliferación de capacidades militares modernas y potentes, de sistemas de armas de última generación, bien mediante adquisiciones en el exterior o bien a través del desarrollo de industrias militares propias en esas naciones. En consecuencia, la enorme diferencia de capacidades militares con las potencias europeas se equilibra, lo que a su vez alimenta nuevas ambiciones y fomenta una renovada competición geopolítica en la periferia europea.

El proceso de la defensa en España, de necesidades a capacidades militares

El proceso de obtención de capacidades militares en España es complejo y está condicionado por factores estratégicos, industriales y normativos⁶. Todo comienza con la identificación de necesidades operativas por parte de las Fuerzas Armadas, el JEMAD, que analiza los riesgos y amenazas presentes y emergentes para definir las capacidades necesarias para la defensa nacional y para el cumplimiento de compromisos internacionales. Un examen que también compara la disponibilidad actual de medios existentes y futuros, y que se traduce en un objetivo de capacidades a alcanzar. Un análisis que también se realiza en el ámbito del Ministerio de Defensa con relación a los recursos necesarios, de personal y financiero, para alcanzar los objetivos que propone el JEMAD dentro del ciclo de programación de la defensa. Sin embargo, cuando los recursos que el Gobierno puede proporcionar a las FF. AA. no alcanzan a las necesidades que establece el JEMAD, es necesario definir y asumir riesgos que deben estar claramente definidos, además de limitar el alcance de los compromisos a asumir con nuestros aliados.

Las deficiencias en capacidades de las FF.AA. se deben cubrir lanzando los programas de obtención necesarios, para lo que es necesario llevar a cabo un proceso de

5.- SIPRI, "Global military spending surges amid war, rising tensions and insecurity", 22/04/2024, disponible en <https://www.sipri.org/media/press-release/2024/global-military-spending-surges-amid-war-rising-tensions-and-insecurity> (acceso 10/10/2025)

6.- La OM 37/2005 regula el planeamiento cuatrienal, con ejecución bienal y dos años de revisión, que debe estar alineado con la Directiva de Defensa Nacional (DDN), estableciendo el proceso estructurado de planificación de capacidades militares, coordinando en el ámbito del Ministerio de Defensa.

planeamiento y justificación de la necesidad, establecido por la O.M. 37/2005, que es largo y fragmentado, debido a la intervención de múltiples organismos. La adquisición de capacidades militares implica la elaboración de requisitos operativos, especificaciones técnicas, la búsqueda de financiación y la selección de fabricantes, priorizando cuando es posible la industria nacional para fortalecer la autonomía estratégica y el tejido industrial propio. Sin embargo, la falta de continuidad en los programas de adquisición, la escasez de recursos humanos de los múltiples intervinientes y el trámite establecido ralentizan el proceso con el resultado de que, en ocasiones, las capacidades lleguen tarde o no se adapten a las amenazas actuales. Además, la industria de defensa española depende principalmente de la demanda nacional, que ha estado durante años contraída, lo que afecta al conocimiento y a la experiencia del limitado recurso humano del que dispone la industria⁷.

Ahora que Trump ha despertado a Europa de golpe, ha puesto blanco sobre negro que el compromiso americano, que ha sido lo que ha vertebrado la capacidad de defensa de las naciones europeas durante décadas, ahora podría desvanecerse. La reacción general europea ha sido incrementar rápidamente el gasto en defensa, ya no es que el 2% sea suficiente, hay naciones que llegan al 5%, Polonia, por ejemplo. Mientras, las naciones de la OTAN se comprometieron en la Cumbre de La Haya de este año a alcanzar el 5% del PIB, eso sí, en 10 años. Sin embargo, ese gasto en porcentaje del PIB, si no se aplica a la obtención de las capacidades de combate que específicamente necesita la defensa nacional, resultará ineficaz, ya sea el 2%, el 5% o cualquier otro porcentaje⁸. Unas capacidades que define el JEMAD pero que deben emanar de la Directiva de Defensa Nacional y de la Directiva de Política de Defensa sucesivamente, ambas datadas en 2020, elocuentemente dos años antes de la agresión rusa a Ucrania. El siguiente paso sería como, cuando y donde se obtienen esas capacidades y es donde entra la industria de defensa, nacional o extranjera.

7.- Ver, Europa Press, "Expertos avisan de la "limitada capacidad" de la industria de la defensa para absorber el incremento de la inversión", 10/07/2025, disponible en <https://www.europapress.es/seguridad-y-defensa/noticia-expertos-avisar-limitada-capacidad-industria-defensa-absorber-incremento-inversion-20250710110000.html> (acceso 21/09/2025)

8.- Ver, Eaglen, Mackenzie & Spiller, Cole, "Behind NATO's 2 Percent: Measuring the True Scope of Alliance Defense Investments and the NATO Defense Deficit", AEI Foreign & Defense Policy Working Paper 2025-06, 03/2025, p. 15, disponible en <https://aei.org/wp-content/uploads/2025/03/Eaglen-Spiller-NATO-Working-Paper-Final.pdf?x85095> (acceso 12/11/2025)

Industria: Tiempos y capacidades

Un excelente ejemplo de la situación en Europa en la producción de defensa lo tenemos en la construcción de buques de combate en España: entre la botadura de la primera fragata de la clase “Álvaro de Bazán” (cinco unidades) y la primera de la clase “Bonifaz” (otras cinco), transcurrieron veinticinco años, la “Álvaro de Bazán” se botó en 2000 y la fragata “Bonifaz” en 2025. Esto supone una tasa de producción de apenas 0,24 fragatas/año, durante el primer cuarto del siglo actual. Una demanda naval inconsistente, que provoca ciclos de expansión y contracción en la industria, con extensos intervalos entre los programas de construcción que resultan necesariamente en una pérdida significativa de conocimiento y experiencia de producción en un ámbito muy específico y técnicamente muy avanzado como son los buques de guerra⁹. Así, cuando los programas nacionales no llegan, la industria trata de virar a los programas para la exportación. Sin embargo, son los programas de construcción nacional donde se consigue avanzar tecnológicamente, desarrollando los nuevos sistemas y capacidades que después se ofrecen para la exportación.

En el ámbito naval, la debilidad en la demanda de nuevos programas navales también tiene otras consecuencias importantes, y no solo en los astilleros, sino también en las marinas de guerra y los ministerios de defensa, que ven mermadas sus capacidades para impulsar la adquisición de nuevas plataformas navales. Cuando el cometido principal, los programas de obtención de nuevos buques, se detiene o ralentiza, en España la segunda década del siglo XXI fue un periodo casi estéril para esa actividad, los esfuerzos se desvían hacia proyectos menores, los plazos se alargan y la burocracia crece¹⁰. En definitiva, la ineficiencia se multiplica al repartirse un escaso trabajo y múltiples responsabilidades entre diferentes instituciones, una situación que además se ha complicado desde la transferencia de las oficinas de programa a la Dirección General de Armamento y Material (DGAM) en 2014¹¹. Como resultado, los procesos de adquisición se eternizan en discusiones sobre requisitos operativos, soluciones técnicas

9.- Ver, Global Defence Corp, “Navy officials and shipbuilders have attributed the US shipbuilding issues to long-term and short-term problems”, 22/02/2025, disponible en <https://www.globaldefencecorp.com/2025/02/22/navy-officials-and-shipbuilders-have-attributed-the-us-shipbuilding-issues-to-long-term-and-short-term-problems/> (acceso 08/11/2025)

10.- Ibid. 9.

11.- La Resolución 320/03967/2014 centralizó la gestión y contratación de programas de armamento y material en la Dirección General de Armamento y Material del Ministerio de Defensa, con el resultado de la pérdida de propiedad del proceso de adquisición de capacidades por el usuario final y el reparto del escaso recurso humano dedicado a los programas entre la DGAM y los CC. GG.

y costes, produciéndose retrasos en los programas, pudiendo resultar en plataformas y capacidades que entran en servicio cuando las necesidades para las que fueron imaginadas han cambiado ¿Quién contaba hace 10 o 15 años, cuando se concibieron las fragatas, que entrarían en servicio en la próxima década con la actual masiva amenaza de drones y misiles?

Así, los ciclos de contracción en la industria naval, desde el fin de la Guerra Fría hasta hace bien poco, han resultado en el cierre de numerosos astilleros y a la pérdida de capital humano experimentado¹². El caso de los astilleros navales americanos es paradigmático, ya que se produjo un cierre en cadena: Philadelphia en 1991 y Charleston en 1993, a los que siguieron Long Island y otros, que ahora se quieren resucitar con apoyo de la industria extranjera¹³. Mientras, en Europa la situación no fue mucho mejor, con cierres y pérdidas de capacidad en el Reino Unido, Alemania y otros, y que dieron lugar a la dispersión de trabajadores, mostrando que es más fácil reconstruir instalaciones que recuperar una fuerza laboral cualificada¹⁴, un problema que ahora acucia a la industria naval occidental¹⁵. Situación que se refleja en la puesta en marcha de programas de construcción con diseños no completamente definidos e incompletos. El frustrado programa de las fragatas americanas clase “Constellation” y el australiano de las fragatas “Hunter” resultan clarísimos ejemplos de los problemas actuales de la construcción naval en EE. UU. y también en otras naciones occidentales: la construcción de un buque mediante la adaptación de un diseño ya existente¹⁶, además de tratar de hacerlo con una carencia de trabajadores debidamente cualificados en el astillero de construcción.

12.- Ibid. 9.

13.- Ver, Kim, Heejin, “South Korea's HD Hyundai Heavy in talks to buy US shipyard”, Reuters, 18/09/2025, disponible en <https://www.reuters.com/world/asia-pacific/south-koreas-hd-hyundai-heavy-talks-buy-us-shipyard-2025-09-18/> (acceso 23/10/2025)

14.- Ver, Pitrof, Tyler, “The Shipyard Shortage Is a People Problem”, Proceedings Vol. 150/9/1,459, 09/2024, disponible en <https://www.usni.org/magazines/proceedings/2024/september/shipyard-shortage-people-problem> (acceso 10/09/2025)

15.- Ver, Velázquez, Alberto, “La modernización del sector de la construcción naval encalla en la falta de talento”, ABC, 14/01/2024, disponible en <https://www.abc.es/economia/modernizacion-sector-construccion-naval-encalla-seguia-talento-20240115144622-nt.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.abc.es%2Feconomia%2Fmodernizacion-sector-construccion-naval-encalla-seguia-talento-20240115144622-nt.html> (acceso 12/09/2025)

16.- Ver, Lagrone, Sam, “Navy Cancels Constellation-class Frigate Program, Considering New Small Surface Combatants”, USNI News, 25/11/2025, disponible en <https://news.usni.org/2025/11/25/navy-cancels-constellation-class-frigate-program-considering-new-small-surface-combatants> (acceso 25/11/2025) y PBS, “How workforce issues in Marinette reflect the US Navy's struggles to build warships”, 12/08/2024, disponible en <https://pbswisconsin.org/news-item/how-workforce-issues-in-marinette-reflect-the-us-navys-struggles-to-build-warships/> (acceso 01/11/2025)

Las capacidades industriales y las necesidades de la defensa

La prisa para recuperar capacidades de defensa por las naciones europeas y el incremento al doble, o incluso más, de los presupuestos de defensa respecto a lo que eran hace nada, ha abierto una carrera para obtener un nuevo “maná”, dinero público. Así, mientras el interés por las energías verdes se disipa, se dispara la avidez por captar fondos de defensa. Se habla de la creación de “campeones nacionales” que aglutinen las diferentes capacidades industriales y que, en el futuro, puedan incrementar la autonomía industrial en materia de defensa¹⁷. Incluso se crean fondos de inversión para aprovechar la ocasión de hacer dinero. Todo ello está bien y es perfectamente legítimo, pero necesita apoyarse en una imprescindible visión estratégica nacional, que debe ser sostenida en el tiempo, que parta de los objetivos de la defensa nacional y que, para alcanzarlos, la industria de defensa contribuya proporcionando a las FF. AA. las capacidades militares que necesitan, es decir los materiales para construir el “puente estratégico” de Colin S. Gray¹⁸.

La industria de defensa debe centrarse en suministrar las armas y sistemas que respondan a las necesidades definidas en el planeamiento estratégico de la defensa, evitando imponer sus objetivos específicos de desarrollo industrial o priorizar productos que, aunque sean de interés comercial, no resulten necesarios o prioritarios para las FF. AA. La responsabilidad de dirigir la estrategia industrial de defensa es del Gobierno, que debe garantizar que esté alineada y apoye la estrategia de defensa nacional. Para ello, es fundamental que el Gobierno oriente y, cuando sea preciso, corrija las estrategias particulares de las empresas y grupos industriales, particularmente aquellos que controla accionarialmente, cuya visión está condicionada por intereses comerciales y, por tanto, puede ser limitada y parcial. Una línea que también debería aplicarse a la innovación, al desarrollo de nuevas capacidades industriales y a la formación de conglomerados en el sector defensa, lo que siempre debería ajustarse a una política industrial de defensa nacional que se debe establecer a largo plazo.

17.- Ver, Martín, Nacho, “El Gobierno quiere hacer de Indra un 'campeón nacional' de la defensa”, El Independiente, 24/02/2025, disponible en https://www.elindependiente.com/economia/2025/02/24/gobierno-indra-campeon-nacional-defensa/#google_vignette (acceso 01/12/2025)

18.- Gray Colin S., “The Strategy Bridge, Theory for Practice” Oxford, 2010, p. 244.

En España, la industria de defensa tiene una dimensión relativamente limitada, lo que impide la producción de todos los sistemas y armamentos necesarios para las FF. AA. Entre los principales sistemas que no se fabrican localmente destacan los misiles y la artillería. También hace años que dejaron de producirse armas ligeras de guerra. Todo eso se importa. El sector naval hoy por hoy es la principal industria militar nacional. Navantia¹⁹ es uno de los mayores astilleros de Europa y no solo construye los buques, sino que también desarrolla e integra los sistemas de combate, uno de los tres únicos astilleros en Europa capaces, junto con BAE y Naval Group. Mientras, INDRA ha centrado su principal actividad en el ámbito de la defensa en radares, sistemas de guerra electrónica y simuladores; por su parte, SENER participa en programas de fabricación de misiles y sistemas aeronáuticos. AIRBUS, aunque es un gigante europeo en el ámbito de la defensa, cuenta con una reducida participación española, apenas el 4%²⁰, lo que la aleja de ser considerada una empresa nacional, a pesar de sus capacidades industriales localizadas en España. Algo que también ocurre con las fábricas de municiones en España: hoy en día todas ellas están en manos de capital extranjero²¹. Esas grandes compañías se ven complementadas por una multitud de pequeñas y medianas empresas, muchas de ellas surgidas recientemente al calor de los nuevos fondos, que aportan productos innovadores y contribuyen a dinamizar el sector.

La defensa y la fortaleza industrial de España

En la situación actual y con las capacidades nacionales disponibles, la defensa nacional no podría sostenerse exclusivamente con sistemas producidos en España, ya que no disponemos de la “soberanía tecnológica” necesaria en muchos sistemas de armas. Por otra parte, la puesta en marcha de iniciativas de I+D para el desarrollo de capacidades de defensa es muy positivo, pero requiere un largo plazo. La industria recibe fondos públicos para el desarrollo de nuevos sistemas, lo que impulsa el avance tecnológico

19.- Navantia es la mayor compañía de sector de defensa de España y única española entre las 100 mayores empresas de defensa mundiales, SIPRI, “The SIPRI Top 100 arms-producing and military services companies in the world, 2024”, disponible en <https://www.sipri.org/visualizations/2025/sipri-top-100-arms-producing-and-military-services-companies-world-2024> (acceso 03/12/2025)

20.- Ver, “Major shareholders: Airbus SE”, Market Screener, disponible en <https://www.marketscreener.com/quote/stock/AIRBUS-SE-4637/company-shareholders/> (acceso 01/12/2025)

21.- EXPAL fue adquirida por la alemana Rheinmetall en 2022, convirtiéndose en Rheinmetall Expal Munitions; la Fábrica de Municiones de Granada (FMG) es propiedad del grupo eslovaco MSM a su vez propiedad de la checa CSG, y; Nammo-Palencia pertenece a la noruega Nammo.

imprescindible, pero es algo que no está exento de riesgos y, además, no satisface las necesidades de la defensa a corto y medio plazo, lo que ahora es necesario en toda Europa. Así, el planeamiento militar no puede estar exclusivamente basado en programas de I+D, en España o en cualquier otra nación, y menos en estos tiempos en los que todo el mundo quiere incrementar su capacidad de defensa antes de 2030, ya que entre la inversión inicial en I+D y el despliegue de la capacidad militar efectiva pueden llegar a transcurrir hasta 25 años²².

El caso es que en España y en Europa, quizás con la excepción de Francia, es todavía imprescindible recurrir a fuentes de suministro exterior de sistemas de armas, fundamentalmente a los EE. UU. Así, entre 2020 y 2024 las naciones europeas miembros de la OTAN duplicaron las importaciones de armamento, de las que el 64% procedieron de los EE. UU., cuya disponibilidad de sistemas de armas y base industrial es muy superior a la de las naciones europeas²³. Hoy por hoy no es viable, ni razonable, eliminar la adquisición de sistemas y armas del aliado americano. La potencia y capacidad de los sistemas que produce son notablemente superiores, en muchos casos, a los sistemas equivalentes europeos. Por otro lado, la industria europea de defensa sigue teniendo unas bases nacionales importantes, algo que se refleja en una competición intra europea a la hora de conseguir programas de defensa, en Europa o de exportación. La industria europea compite entre sí, muchas veces con el apoyo de los respectivos gobiernos, cada uno defendiendo sus intereses nacionales, por lo que no siempre es ni fácil ni posible establecer programas de cooperación.

La opción no puede ser otra que un equilibrio entre los desarrollos de I+D, que son imprescindibles para obtener la soberanía en sistemas de defensa, las adquisiciones de sistemas y armas nacionales y de sistemas de importación, principalmente americanos²⁴. Por otra parte, la búsqueda de la muy manida autonomía estratégica tampoco puede hacerse desde cero y no debe ser el argumento para que industrias que carecen de la

22.- Ver, Bowns Steven & Gebicke Scott, "From R&D investment to fighting power, 25 years later", McKinsey, 2010, disponible en https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/public%20sector/pdfs/mck%20on%20govt/defense/mogdefenserd.ashx (acceso 20/11/2025)

23.- Ver, SIPRI, "Are the European NATO states moving towards self-reliance in arms procurement? A Q&A with Katarina Djokic", 19/03/2025, disponible en <https://www.sipri.org/commentary/topical-backgroundunder/2025/are-european-nato-states-moving-towards-self-reliance-arms-procurement-ga-katarina-djokic> (acceso 08/11/2025)

24.- Ver, Jaime González, Javier, "National Strategic Autonomy within the European Context: The Case of French Weapons Programs", Bachelor's Thesis, Universidad Pontificia de Comillas, Madrid, 05/2025, p. 43, disponible en <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/89246/TFG%20RRII%20-%20JAIME%20GONZALEZ%2C%20Gabriel.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (acceso 16/11/2025)

base de conocimiento y experiencia necesaria, se conviertan en los principales proveedores de material militar²⁵, ya que, o bien tendrán que desarrollar largos y arriesgados programas de I+D, o bien actuar como intermediarios en el suministro de armas y sistemas que en realidad no fabrican y deben contratar en el exterior, aunque después se les ponga un logo propio. Un sistema de compras que no proporcionaría valor añadido alguno y resultaría en un incremento de costes para los ministerios de defensa.

Conclusiones

La necesidad de recuperar capacidades militares en el contexto geopolítico actual ha llevado a las naciones a incrementar significativamente sus presupuestos de defensa. Sin embargo, la industria tiene problemas de capacidad para responder a la actual demanda de armamentos en Europa. La llegada de una sorprendente marea de fondos para la defensa tiene unos importantes riesgos asociados, fundamentalmente por la urgencia en gastarlos, ya que se corre el riesgo de que no se utilicen de una manera óptima, sobre todo si no se aplican para la obtención de los sistemas que apoyan la consecución de los objetivos de la defensa. Algo que requiere dotarse de una política estratégica para la industria de defensa, solamente el incremento de presupuesto de defensa no va a asegurar en absoluto una mejora de las capacidades de combate. Por otra parte, España cuenta con unas capacidades industriales de defensa reducidas, exceptuando la construcción naval militar, donde estamos en el primer nivel mundial, por lo que se necesita una política de adquisiciones de material de defensa que equilibre el desarrollo de sistemas de I+D con las adquisiciones de los sistemas nacionales e internacionales. Finalmente, hay que señalar que en la industria de defensa no todo es adquisición de nuevos sistemas y armamentos. Es imprescindible el sostenimiento de aquellos en servicio en las FF. AA., en lo que participa la industria nacional en todos los niveles y que debe estar dotado de los fondos necesarios. Adquirir sistemas para que por falta del necesario mantenimiento se queden inoperativos, y por lo tanto inservibles, no es precisamente un modo eficaz y eficiente de operar.

25.- Ver, Schmidt, John & Patrice Patrice, "Defense disrupted: New players, new pressures, new possibilities", Accenture, 06/2025, disponible en <https://www.accenture.com/content/dam/accenture/final/industry/aerospace-and-defense/document/Accenture-Defense-Insight-Report-June-2025.pdf> (acceso 19/11/2025)

*Alejandro MACKINLAY**
Capitán de Navío (retirado)