



GUÍA DEFENSA · 14 MIN

Cómo convertirse en proveedor de la industria de defensa

Entrada en el mercado como proveedor de nivel 2 o 3 (tier 2/tier 3) en la industria de defensa: requisitos, vías de cualificación, plazos y recomendaciones prácticas.

Estructura del mercado y pirámide de proveedores

La industria de defensa alemana tiene una estructura jerárquica. En la cúspide se encuentran los integradores de sistemas (Rheinmetall, KNDS [KMW + Nexter], Hensoldt, Diehl Defence), que como proveedores de nivel 1 (tier 1) suministran directamente a la Bundeswehr y a los socios de la OTAN. Por debajo están los proveedores de nivel 2, que suministran subsistemas y conjuntos, y los proveedores de nivel 3, que aportan componentes, materiales y servicios. Para las empresas medianas especializadas, por ejemplo en montaje refractario, la entrada como nivel 2 o nivel 3 es la opción realista.

- Nivel 1 (integradores de sistemas): Rheinmetall, KNDS, Hensoldt, Diehl Defence, ThyssenKrupp Marine Systems, Airbus Defence; socios contractuales directos de la Bundeswehr
- Nivel 2 (proveedores de subsistemas): empresas medianas especializadas con competencia propia en sistemas, por ejemplo componentes de propulsión, óptica o electrónica
- Nivel 3 (proveedores de componentes): proveedores de materiales, piezas y servicios; aquí se posicionan los especialistas en refractarios
- Nivel 4 (proveedores de materias primas): materiales básicos, piezas normalizadas, mercancía comercial

Nota: Volumen de mercado y crecimiento — El presupuesto ordinario de defensa (Einzelplan 14 del presupuesto federal) ascendió en 2025 a unos 62 000 millones de euros; junto con el fondo especial para la Bundeswehr, para 2025 se previeron unos 86 000 millones de euros para defensa, con tendencia al alza. El fondo especial para la Bundeswehr (Sondervermögen, 100 000 millones de euros) impulsa amplios programas de adquisición. Para los proveedores esto significa que el mercado crece, la demanda debería mantenerse alta durante años y los integradores de sistemas buscan activamente proveedores cualificados para ampliar sus capacidades.

Requisitos para entrar en el mercado

Entrar en la industria de defensa requiere algo más que buenos productos. Los integradores de sistemas esperan de sus proveedores un conjunto definido de cualificaciones que va más allá de lo habitual en la industria civil. La buena noticia es que muchos requisitos pueden desarrollarse de forma progresiva, y el primer contrato no tiene por qué exigir desde el principio todo el alcance de cualificación.

- SGC certificado: ISO 9001 como mínimo, idealmente con conformidad AQAP o AS9100D
- Competencia técnica: experiencia demostrable en la tecnología requerida; cuentan las referencias de sectores industriales exigentes
- Capacidad de suministro: capacidad para entregar en plazo, también ante pedidos a corto plazo y en fabricación en serie
- Confidencialidad: disposición a mantener el secreto y, en su caso, procedimiento de protección de información clasificada para contratos con clasificación VS
- Estabilidad financiera: acreditación de solvencia; los integradores de sistemas comprueban la capacidad económica de sus proveedores
- Ubicación: producción en un Estado miembro de la OTAN, idealmente en Alemania; el traslado de la producción a terceros países es problemático

Nota: Aprovechar las competencias transferibles — Las empresas de refractarios con experiencia en la industria siderúrgica, la petroquímica o la ingeniería energética ya disponen de muchas de las competencias exigidas: conocimiento de procesos de alta temperatura, documentación de calidad, trabajo bajo requisitos de seguridad y experiencia en grandes proyectos. Estas competencias transferibles deben destacarse de forma específica en la candidatura como proveedor.

Vías de cualificación y primer contacto

El camino para convertirse en proveedor de defensa pasa por varias actividades en paralelo: desarrollo de la cualificación, trabajo en red y captación activa. No existe un registro central: el acceso se produce a través de los departamentos de compras de los integradores de sistemas, las asociaciones sectoriales y las ferias.

- Portales de proveedores de los integradores de sistemas: Rheinmetall, KNDS y otros gestionan portales online para el registro de proveedores; darse de alta es el primer paso
- BDSV (Bundesverband der Deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, Asociación Federal de la Industria Alemana de Seguridad y Defensa): la afiliación abre el acceso a redes, eventos e información
- Eurosatory, IDEX, Enforce Tac: ferias de referencia de tecnología de defensa, con contacto directo con compradores e ingenieros de los integradores de sistemas
- Cámaras de comercio (IHK) y agencias de desarrollo económico: iniciativas regionales como el Forum Wehrtechnik o los clústeres de defensa facilitan contactos
- Contacto directo: identificar a los compradores técnicos de los integradores de sistemas (LinkedIn, congresos especializados) y dirigirse a ellos de forma específica, con una oferta técnica concreta

Nota: El primer contrato: empezar por algo pequeño — No espere obtener grandes contratos de inmediato. La entrada típica es un pedido pequeño: un suministro de muestras de material, una reparación o un estudio técnico. Aproveche esta oportunidad para demostrar su fiabilidad. En la industria de defensa se cumple una regla: quien entra en el sistema y trabaja bien se ve recompensado con un volumen de pedidos creciente.

Calendario y hoja de ruta

Desarrollar la capacidad de suministro para defensa es un proyecto estratégico que requiere entre 18 y 36 meses. Un calendario realista tiene en cuenta el desarrollo en paralelo de certificaciones, redes de contacto y acreditaciones técnicas. La siguiente hoja de ruta sirve de orientación para empresas medianas que abordan la entrada en el mercado de forma sistemática.

- Meses 1–6: análisis estratégico, definición de mercados objetivo, inicio de la certificación ISO 9001 o ampliación de la existente con los requisitos de defensa
- Meses 3–12: creación de redes, afiliación a la BDSV, primeras visitas a ferias, registro en portales de proveedores
- Meses 6–18: inicio del procedimiento de protección de información clasificada (si es necesario), preparación de primeras muestras y documentación técnica
- Meses 12–24: presentación de las primeras ofertas, suministros de muestras, auditorías de cualificación por parte de clientes potenciales
- Meses 18–36: primeros pedidos en serie, desarrollo de la capacidad de suministro en serie, acreditación de la conformidad AQAP

Nota: Protección de la inversión mediante operaciones de compensación (offset) — En las operaciones internacionales de defensa existen con frecuencia obligaciones de compensación (offset): el fabricante extranjero debe aportar parte del valor añadido en el país comprador. Para los proveedores alemanes esto puede ser una puerta de entrada, por ejemplo cuando se adquiere un sistema estadounidense para la Bundeswehr y el fabricante estadounidense debe integrar proveedores alemanes.

Riesgos y errores habituales

La entrada en la industria de defensa conlleva riesgos específicos que las empresas medianas deben conocer y gestionar. Los largos ciclos de cualificación, las dependencias políticas y los estrictos requisitos de cumplimiento normativo exigen expectativas realistas y una planificación cuidadosa.

- Largos plazos de arranque: desde el primer contacto hasta el pedido en serie suelen pasar entre 2 y 5 años; se necesita resistencia financiera
- Riesgos políticos: las autorizaciones de exportación pueden retrasarse o denegarse, y las decisiones presupuestarias pueden aplazar programas de adquisición
- Complejidad del cumplimiento normativo: los errores en el control de exportaciones o en la protección de información clasificada pueden tener consecuencias penales
- Dependencia: una concentración excesiva en un único cliente o programa genera riesgos de concentración
- Trampa del doble uso: productos que hasta ahora se exportaban libremente pueden pasar a requerir autorización por su uso en defensa

Nota: La diversificación como estrategia — La estrategia más inteligente es combinar contratos civiles y militares. Utilice su competencia en defensa como referencia de primer nivel para el mercado civil, y viceversa. Así evitará dependencias y aprovechará sinergias en tecnología y aseguramiento de la calidad.

Preguntas frecuentes

¿Puede una pequeña empresa de 20 a 50 empleados convertirse en proveedora de la industria de defensa?

Sí, la industria de defensa necesita proveedores altamente especializados de cualquier tamaño. Lo decisivo no es el tamaño de la empresa, sino la competencia técnica, la fiabilidad y la situación de certificación. Muchos proveedores de nivel 3 tienen entre 20 y 100 empleados. La especialización en un nicho, por ejemplo revestimientos refractarios para metalurgia especial, puede ser precisamente para las pequeñas empresas un

rasgo diferenciador.

¿Qué experiencia sectorial se reconoce como equivalente?

Los compradores de defensa valoran especialmente la experiencia en la industria siderúrgica, la petroquímica, la tecnología nuclear y la industria aeroespacial. Estos sectores comparten altos requisitos de calidad, cultura de seguridad y estándares de documentación. Resulta especialmente valiosa la experiencia con ASME, AD 2000, la Directiva de equipos a presión o la normativa técnica nuclear.

¿Cuál es el error más frecuente al entrar en el mercado?

El error más frecuente es subestimar el plazo previo y los requisitos de cumplimiento normativo. Muchas empresas invierten en ferias y captación antes de haber sentado las bases: ISO 9001, protección de información clasificada y cumplimiento en control de exportaciones. Sin esta base, las ofertas fracasan por obstáculos formales, con independencia de su calidad técnica.

¿Existen ayudas públicas para entrar en la industria de defensa?

No existen ayudas directas para la entrada en el mercado de defensa. No obstante, pueden aprovecharse los costes de certificación (ISO 9001), los proyectos de investigación relacionados con la tecnología de defensa (fomento de la investigación del BMVg, Fondo Europeo de Defensa EDF) y los programas generales de fomento de la innovación (ZIM, BMFTR). Las cámaras de comercio (IHK) y la BDSV asesoran sobre las posibilidades de financiación.

Hablemos de su proyecto

Respuesta en 24 horas en días laborables.

info@sbs-rs.de

+49 89 541 960 200

Leer en línea: www.sbs-rs.de/defense-industrie/ratgeber/zulieferer-werden-ruestungsindustrie