

GUÍA ESTRATÉGICA

Cómo acceder al sector Defensa

para empresas tecnológicas y startups de
doble uso



WHITE CIRRUS

01 Introducción

02 Comprender el ecosistema de Defensa

03 Empresas tecnológicas y su enfoque de “doble uso”

04 Estrategias de acceso al mercado

- Roadmap recomendado

05 Material de autoevaluación para empresas tecnológicas



Introducción

El sector defensa representa uno de los entornos más exigentes, pero también más estables y estratégicos para las empresas tecnológicas. Se ha consolidado como un ámbito estratégico prioritario para Europa y sus Estados miembros.



Esto se debe al actual contexto geopolítico, al refuerzo de la autonomía estratégica y la aceleración de la innovación tecnológica, que han generado una creciente demanda de capacidades avanzadas procedentes del sector civil.

Para las empresas tecnológicas, iniciarse en el sector defensa no debe entenderse únicamente como una oportunidad comercial, sino como una decisión estratégica de posicionamiento a medio y largo plazo. El acceso a este mercado exige comprender su lógica institucional, sus tiempos, sus mecanismos de decisión y su cultura operativa.

Esta **guía está dirigida a empresas tecnológicas que desean iniciar este camino** de forma ordenada, realista y sostenible, evitando errores habituales y alineando su innovación con las necesidades reales del ecosistema de defensa.



Comprender el ecosistema de Defensa

El ecosistema de defensa está compuesto por múltiples actores:



Ministerios



Fuerzas Armadas



Agencias públicas



Grandes contratistas



Pymes especializadas



Centros tecnológicos

Para una empresa tecnológica, comprender esta estructura es clave para identificar correctamente **quién decide, quién prescribe, quién integra y quién utiliza la solución.**

Además, presenta características estructurales que lo diferencian claramente de otros mercados tecnológicos. Pero a cambio, ofrece estabilidad presupuestaria, continuidad en la demanda y barreras de entrada que, una vez superadas, protegen el posicionamiento competitivo.

Procesos de adquisición largos y altamente formalizados.

Elevada regulación y requisitos de cumplimiento.

Rechazo al riesgo y preferencia por proveedores fiables.

Relaciones contractuales de largo plazo.



WHITE CIRRUS

Empresas tecnológicas y su enfoque de “doble uso”

Las empresas que desarrollan tecnología de uso dual son aquellas con aplicaciones tanto civiles como militares o de seguridad. Este enfoque es especialmente atractivo para el sector defensa, ya que permite incorporar innovación probada en mercados civiles, reduciendo riesgos y tiempos de adopción.

Sin embargo, una **tecnología válida en el mercado civil no es automáticamente válida en defensa**. Su adopción requiere adaptación a entornos operativos exigentes, altos estándares de fiabilidad y requisitos de seguridad.



La clave está en identificar qué parte del valor civil es transferible al ámbito de defensa y cómo debe evolucionar.”

Uno de los errores más habituales de las empresas tecnológicas es presentar su innovación como un fin en sí mismo. En defensa, la tecnología sólo tiene sentido en la medida en que contribuye a una misión concreta.



WHITE CIRRUS

Estrategias de acceso al mercado

Existen diferentes modelos de acceso al mercado defensa, aunque no todas las empresas deben seguir la misma estrategia.

CONTRATACIÓN DIRECTA CON
ORGANISMOS PÚBLICOS

SUBCONTRATACIÓN A
GRANDES INTEGRADORES

PARTICIPACIÓN EN CONSORCIOS
NACIONALES O EUROPEOS

PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS DE
INNOVACIÓN Y PILOTOS TECNOLÓGICOS

La elección va a depender del grado de madurez de la empresa, su capacidad financiera y su experiencia previa en entornos regulados.

STARTUP EARLY-STAGE

Foco en pilotos, pruebas de concepto y alianzas.

PYMES TECNOLÓGICAS

Subcontratación, nichos especializados.

SCALEUPS

Contratos estructurados y participación en programas europeos.

Alinear la estrategia con la madurez real de la organización es clave para reducir riesgos y ganar experiencia.

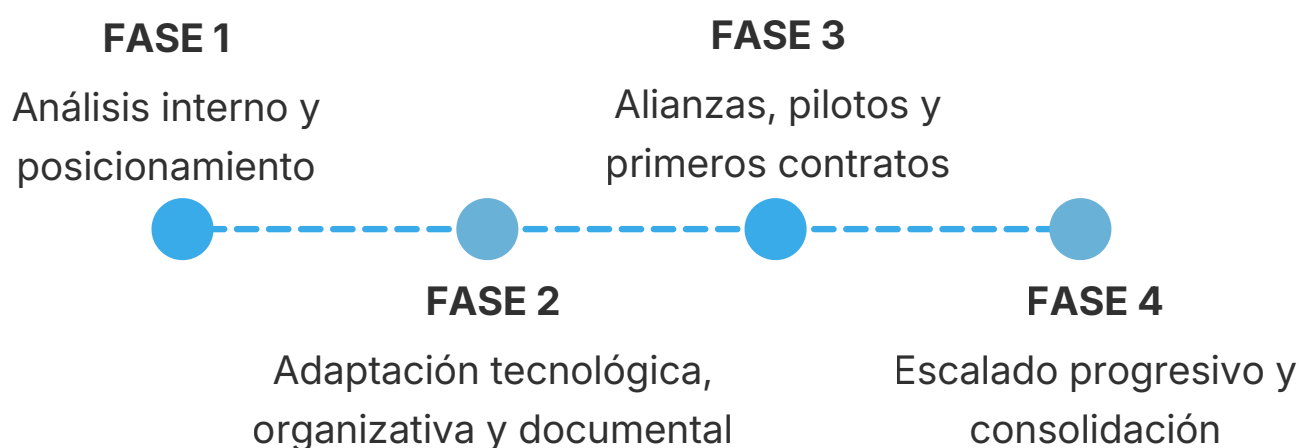


WHITE CIRRUS

Estrategias de acceso al mercado

Roadmap recomendado

Acceder al sector Defensa no es un proceso inmediato, sino una evaluación estructurada y, para facilitar ese recorrido, proponemos la siguiente hoja de ruta progresiva que permite avanzar por fases.



Este roadmap sintetiza los hitos clave que una empresa tecnológica o startup con tecnología de doble uso debería seguir para transformar su innovación en una capacidad operativa para integrarse en el ecosistema de defensa.

Material de autoevaluación para empresas tecnológicas

El siguiente cuestionario de autoevaluación va a permitir a tu empresa analizar de forma estructurada su nivel de preparación para iniciar el acceso al sector defensa.

Se trata de una herramienta práctica para **identificar brechas, riesgos y áreas prioritarias** antes de comprometer tiempo, recursos o inversión en este mercado.



[ACCEDE AL TEST DE AUTOEVALUACIÓN](#)



WHITE CIRRUS



WHITE CIRRUS

whitecirrus.com