

# Informe detallado sobre el Plan Anual de Contratación del Ministerio de Defensa para 2026

*Implicaciones y oportunidades para las empresas de componentes para el calzado*

<b>Documento analizado</b>	<a href="#">PACDEF-2026. Documento público del Ministerio de Defensa</a>
<b>Objeto del informe</b>	Evaluar si el sector de componentes para el calzado puede beneficiarse del plan y qué pasos debe seguir para participar.
<b>Enfoque</b>	Análisis sectorial, contractual y operativo
<b>Fuente principal</b>	PACDEF-2026, págs. 9, 14-18, 19-22, 45, 50-51

Fecha de elaboración: 17 de marzo de 2026

Informe elaborado por: Álvaro Sánchez Concellón, Director General de AEC

## 1. Resumen ejecutivo

**Conclusión principal:** sí existen oportunidades reales para empresas de componentes del calzado dentro del ecosistema de contratación del Ministerio de Defensa en 2026, aunque la ventana más probable no es vender un “componente” aislado al Ministerio, sino integrarse en cadenas de suministro, acuerdos marco o lotes relacionados con equipo básico, equipo de combate, uniformidad de trabajo y determinados EPI.

- El PACDEF 2026 contiene 7.868 propuestas de contrato por un valor estimado global de 4.881.373.944,73 euros; adicionalmente incluye 156 acuerdos marco divididos en 279 lotes, con un valor estimado global de 5.220.734.809,31 euros.
- El Ejército de Tierra concentra una parte muy relevante de las oportunidades de interés para el sector, especialmente por la categoría centralizada relativa al suministro de equipo básico, equipo de combate, equipo complementario y de trabajo.
- El documento también recoge un contrato centralizado de EPI no NBQ en el Ejército del Aire y del Espacio, lo que confirma la existencia de una demanda estructurada de equipos de protección en la que pueden encajar materiales, subconjuntos o soluciones técnicas vinculadas al calzado profesional.
- El Ministerio declara expresamente como objetivo de su política de compras promover y facilitar la participación de las PYME en la contratación pública, lo que es relevante para fabricantes y proveedores especializados del clúster del calzado.

### 1.1. Magnitudes esenciales del PACDEF 2026

Indicador	Dato	Referencia documental
Propuestas de contrato	7.868	PACDEF 2026, pág. 16
Valor estimado global de contratos	4.881.373.944,73 €	PACDEF 2026, pág. 16
Acuerdos marco	156	PACDEF 2026, pág. 16
Lotes de acuerdos marco	279	PACDEF 2026, págs. 16-17
Valor estimado global de acuerdos marco	5.220.734.809,31 €	PACDEF 2026, págs. 16-17
Peso de la Ley 24/2011 en valor estimado	61%	PACDEF 2026, pág. 18
Objetivo explícito de apoyo a PYME	Sí	PACDEF 2026, pág. 9

## 2. Qué es el PACDEF 2026 y por qué importa al sector

El PACDEF es el instrumento de planificación anual mediante el cual el Ministerio de Defensa anticipa los contratos que prevé licitar y/o adjudicar en el ejercicio siguiente. Su utilidad práctica para el mercado es alta porque no solo informa de futuras compras, sino que amplía el tiempo disponible para que los potenciales licitadores preparen su estrategia comercial, documenten su solvencia y adapten su capacidad productiva. *(Fuente: PACDEF 2026, págs. 14-15)*

El documento integra el Plan Anual de Contratación Centralizada del Ministerio de Defensa (PACC), que detalla las obras, servicios y suministros que serán competencia de las Juntas de Contratación del Ministerio y de los Ejércitos. Desde la perspectiva empresarial, esto es clave: en muchas categorías la oportunidad no nace en un expediente aislado, sino en un acuerdo marco centralizado que ordena la demanda durante varios ejercicios. *(Fuente: PACDEF 2026, págs. 19-22)*

El propio PACDEF afirma que su difusión pública persigue promover la publicidad, la concurrencia y la transparencia de los procesos contractuales, y señala expresamente que los operadores económicos disponen de más plazo para organizar recursos, preparar capacidades y mejorar la calidad de sus ofertas. *(Fuente: PACDEF 2026, pág. 14 y pág. 15)*

## 3. Marco de política de compras y encaje de las PYME

La política general de compras del Ministerio incorpora un elemento especialmente favorable para el tejido empresarial especializado: entre sus directrices figura de forma expresa “promover y facilitar la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en la contratación pública”. Esta formulación no equivale por sí sola a una reserva de mercado, pero sí constituye una señal institucional clara a favor de modelos de contratación que no cierren indebidamente el acceso a empresas medianas y pequeñas con alta especialización técnica. *(Fuente: PACDEF 2026, pág. 9)*

A ello se añade que **la función compras se rige por los principios de libertad de acceso, concurrencia, publicidad y transparencia, igualdad de trato, salvaguarda de la libre competencia, proporcionalidad e integridad.** *Para las empresas del sector del calzado y sus componentes, estos principios deben leerse como una invitación a preparar ofertas técnicamente sólidas y jurídicamente limpias, evitando depender únicamente de relaciones comerciales informales con integradores.* *(Fuente: PACDEF 2026, pág. 11)*

## 4. Oportunidades concretas para el sector de los componentes del calzado.

### 4.1. Oportunidad principal: equipo básico, equipo de combate, equipo complementario y de trabajo.

La referencia más importante para el sector es la categoría centralizada del Ejército de Tierra denominada “suministro de equipo básico, equipo de combate, equipo complementario y de trabajo”. El objeto de esta contratación se define como un contrato de fabricación y distribución, mediante sistema personalizado vía internet, pedidos extraordinarios o sistema tradicional, de artículos correspondientes al equipo básico, equipo de combate, uniformidad de conductores y uniformidad de trabajo.

El acuerdo marco anterior finalizó el 30/09/2025 y la JUCONET está tramitando un nuevo acuerdo marco conformado por 20 lotes, con duración de 2 años y posible prórroga de 2 años adicionales, y con entrada en vigor prevista entre diciembre de 2025 y enero de 2026.

Aunque el extracto revisado no desagrega en esta página el contenido material de cada lote, la amplitud del objeto contractual y la referencia expresa a equipo básico, combate, uniformidad y trabajo permiten concluir que se trata de una familia de suministros donde pueden intervenir [fabricantes de bota militar, calzado de trabajo, calzado técnico y, de forma indirecta, proveedores de componentes, materiales y subconjuntos.](#)

**Valoración sectorial:** esta es la puerta de entrada más sólida para empresas de componentes para el calzado, sobre todo mediante integración en la cadena de suministro de adjudicatarios principales o mediante concurrencia directa a lotes si el pliego lo permite. *(Fuente: PACDEF 2026, pág. 45)*

### 4.2. Oportunidad complementaria: EPI no NBQ del Ejército del Aire y del Espacio

El PACDEF recoge una categoría centralizada específica de “suministro de equipos de protección individual (EPI) no NBQ” para el Ejército del Aire y del Espacio, amparada en un acuerdo marco vigente.

Los lotes visibles en el documento incluyen máscaras y filtros, equipos anticaída, gafas de protección, gorras y cascos, protección auditiva, trajes y chalecos de visibilidad, equipos de protección para soldador y equipos de protección frente a riesgos de fuego y térmicos.

En el fragmento examinado no aparece un lote explícito de calzado de seguridad, por lo que no sería riguroso afirmar una oportunidad directa ya confirmada. Sin embargo, sí [existe una afinidad clara con materiales técnicos, soluciones de protección, tejidos funcionales, elementos antideslizantes, refuerzos o desarrollos integrables en futuras especificaciones o suministros conexos de protección individual.](#)

**Valoración sectorial:** la oportunidad es real pero menos directa que en el caso del Ejército de Tierra; conviene seguir los pliegos concretos y las futuras renovaciones del acuerdo marco. (Fuente: PACDEF 2026, págs. 50-51)

#### 4.3. Otras vías de beneficio indirecto

Además de las licitaciones estrictamente ligadas a uniformidad y EPI, el sector puede beneficiarse indirectamente del incremento de actividad contractual del Ministerio mediante la demanda de envases, embalaje técnico, servicios auxiliares, trazabilidad, ensayos, logística y acabados especializados.

También debe tenerse en cuenta que el PACDEF excluye de su publicación determinados expedientes con organismos internacionales, pero señala que agencias claves de la OTAN como la NCIA y la NSPA solicitan posteriormente la participación de operadores económicos como suministradores de bienes y servicios. Para empresas con vocación exportadora o producto técnico de uso militar/profesional, esta es una vía complementaria de internacionalización.

**Valoración sectorial:** el beneficio potencial no se limita a la venta directa al Ministerio; puede materializarse en cadenas OTAN, subcontratación industrial y homologación como proveedor recurrente. (Fuente: PACDEF 2026, pág. 16)

#### 4.4. Matriz de encaje del sector

Área del PACDEF/PACC	Nivel de encaje del sector	Modo de entrada más probable	Observación
Equipo básico, combate, complementario y trabajo (ET)	Alto	Contratista principal, UTE o subproveedor	Es la categoría con mejor afinidad para calzado militar y componentes
EPI no NBQ (EA)	Medio	Subproveedor técnico o fabricante especializado	La oportunidad existe, pero no se confirma calzado en el extracto analizado
Uniformidad y trabajo	Alto	Integración con adjudicatarios textiles/equipamiento	Posible demanda de botas, plantillas, suelas y materiales
Contratación OTAN/organismos internacionales	Medio	Registro y seguimiento de oportunidades NSPA/NCIA	No está dentro del PACDEF publicado, pero el propio documento la menciona como vía posterior

## 5. Qué tipo de empresas del sector pueden beneficiarse

Las oportunidades del PACDEF 2026 benefician sobre todo a empresas capaces de suministrar producto terminado o subconjuntos técnicamente críticos. [En el caso del clúster del calzado, ello incluye fabricantes de suelas, plantillas, pisos técnicos, punteras, contrafuertes, membranas, tejidos de alta resistencia, pieles técnicas, cordonería, ganchos, ojetes, refuerzos, adhesivos de altas prestaciones, compuestos antiabrasión y materiales ignífugos, hidrófugos o antideslizantes.](#)

También pueden beneficiarse [empresas con experiencia en ensayos, certificación, laboratorio, ingeniería de producto, desarrollo de fichas técnicas militares o control de calidad para series largas](#). El Ministerio valora la planificación, la continuidad del suministro y la calidad de la oferta; por ello, no solo importa el precio, sino la capacidad de responder con regularidad, trazabilidad y cumplimiento técnico.

## 6. Limitaciones y cautelas del análisis

El PACDEF es un documento de planificación. [Anticipa intenciones de contratación, pero no sustituye a los pliegos, anuncios de licitación, prescripciones técnicas ni cláusulas administrativas particulares. Por tanto, toda decisión empresarial debe contrastarse con el expediente efectivamente publicado.](#)

En varios apartados, especialmente en la categoría de equipo básico y combate, el documento no detalla en el extracto analizado la composición material exacta de cada lote. [En consecuencia, este informe identifica oportunidades compatibles y probables, pero no puede afirmar con certeza absoluta qué lotes incorporarán específicamente botas, calzado o determinados componentes hasta revisar la documentación de licitación.](#)

## 7. Pasos a seguir por las empresas del sector para optar a participar

**Paso 1. Definir el posicionamiento de entrada:** La empresa debe decidir si aspira a ser contratista principal, proveedor homologado de un adjudicatario o socio en una UTE/alianza. [Para muchas empresas de componentes, la vía óptima será convertirse en proveedor cualificado de fabricantes de equipo militar, calzado táctico o uniformidad.](#)

**Paso 2. Mapear categorías y lotes de interés:** Hay que identificar de forma sistemática las categorías del PACC y los futuros expedientes relacionados con equipo de combate, uniformidad de trabajo y EPI. [El seguimiento debe centrarse especialmente en JUCONET \(Junta de Contratación del Ejército de Tierra\) y, en segundo nivel, en JUCONEA \(Junta de Contratación del Ejército del Aire\).](#)

**Paso 3. Preparar la documentación de solvencia:** Conviene tener listos certificados tributarios y de Seguridad Social, escrituras y poderes, cuentas anuales, referencias de suministro, relación de medios materiales y humanos, certificaciones de calidad, capacidad de producción y, cuando proceda, evidencias de cumplimiento técnico o ensayos.

**Paso 4. Traducir la oferta industrial al lenguaje de contratación pública:** No basta con tener un buen producto. La empresa debe poder expresar su propuesta en términos de especificaciones, rendimiento, trazabilidad, control de calidad, plazos, servicio posventa y riesgo de suministro. Es recomendable construir fichas técnicas y memorias comerciales ya adaptadas a un formato licitador.

**Paso 5. Reforzar homologaciones, ensayos y cumplimiento:** En suministros de uso militar o profesional es frecuente que pesen los ensayos de resistencia, comportamiento térmico, deslizamiento, abrasión, impermeabilidad, ergonomía o durabilidad. Las empresas deben identificar desde ahora qué evidencias documentales pueden aportar.

**Paso 6. Crear un sistema de vigilancia activa de licitaciones:** La empresa debe monitorizar el Boletín Oficial del Ministerio de Defensa, la web de contratación pública del Ministerio, el Portal de Transparencia y, sobre todo, la Plataforma de Contratación del Sector Público. El PACDEF ayuda a anticipar; la oportunidad real nace con la publicación del expediente.

**Paso 7. Identificar integradores y adjudicatarios potenciales:** Es esencial elaborar un mapa de empresas tractoras: fabricantes de uniformidad, calzado militar, EPI y equipamiento táctico que ya operen con el sector público. Entrar como proveedor de segundo nivel puede ser más rápido y más realista que concurrir de forma aislada.

**Paso 8. Ajustar la capacidad productiva y logística:** Defensa tiende a valorar la continuidad de suministro. Debe verificarse la capacidad de servir series, reposiciones, tallajes, variantes técnicas y entregas parciales sin comprometer calidad ni plazos.

**Paso 9. Preparar estrategia de precios y de lotificación:** La planificación de precios debe incorporar coste de materias primas, capacidad de mantenimiento de tarifa, exigencias logísticas, embalaje, muestras y ensayos. Si el expediente se divide en lotes, puede ser preferible atacar nichos concretos antes que ofertas demasiado amplias.

**Paso 10. Establecer un protocolo interno de licitación:** La empresa debería designar un responsable o pequeño comité de contratación pública que coordine alertas, revisión de pliegos, preparación de ofertas, consultas, muestras y relación con socios industriales.

## 8. Hoja de ruta recomendada para una empresa de componentes del calzado

Horizonte	Actuación	Resultado esperado	Prioridad
0-30 días	Seleccionar categorías, revisar historial de la empresa y ordenar documentación	Mapa de encaje y carpeta de solvencia preparada	Muy alta
30-60 días	Contactar con integradores y fabricantes finales del ecosistema defensa	Red comercial priorizada	Muy alta
30-90 días	Adecuar fichas técnicas, ensayos y argumentario de producto	Dossier técnico-comercial utilizable en licitaciones	Alta
Continuo	Monitorizar PCSP, BOD y web del Ministerio	Detección temprana de expedientes y plazos	Muy alta
Según expediente	Analizar pliegos, decidir estrategia y presentar oferta o propuesta de subcontratación	Participación efectiva en contratación pública	Muy alta

## 9. Riesgos habituales que deben evitarse

- Pensar que el PACDEF garantiza la licitación en los términos inicialmente previstos. La planificación puede modificarse.
- Esperar a la publicación del expediente para reunir certificados, referencias o ensayos. Cuando llega el anuncio, el margen suele ser corto.
- Presentarse como proveedor genérico. En defensa funciona mejor una propuesta técnica específica, con prestaciones claramente justificadas.
- Confiar solo en la venta directa a la Administración. Para muchas empresas de componentes, la entrada eficiente es mediante socios industriales ya implantados.
- No revisar el alcance exacto del PACC. Si una categoría está centralizada, el canal competencial y el órgano de contratación son determinantes.

## 10. Conclusiones finales

- El PACDEF 2026 sí ofrece una base real de oportunidad para las empresas españolas de componentes para el calzado, especialmente en el entorno de equipo militar, uniformidad técnica y determinados EPI.
- La oportunidad más sólida identificada en el documento es el nuevo acuerdo marco del Ejército de Tierra sobre equipo básico, equipo de combate, equipo complementario y de trabajo, compuesto por 20 lotes y con entrada en vigor prevista entre diciembre de 2025 y enero de 2026.
- Las empresas del sector no deben limitar su estrategia a licitar directamente; resulta especialmente recomendable combinar vigilancia de expedientes, alianzas con fabricantes finales, homologación técnica y preparación documental previa.
- El hecho de que el Ministerio explicita el apoyo a la participación de las PYME mejora el contexto competitivo, pero el acceso efectivo dependerá de la calidad técnica de la propuesta, la solvencia acreditable y la capacidad de integrarse en estructuras de suministro estables.

## 11. Referencias documentales utilizadas

PACDEF-2026, pág. 9: política general de compras y apoyo a PYME.

PACDEF-2026, págs. 14-15: función del PACDEF, utilidad para operadores económicos y difusión pública.

PACDEF-2026, págs. 16-18: datos globales del plan, acuerdos marco, peso normativo y procedimientos.

PACDEF-2026, págs. 19-22: estructura, alcance, vigencia, adhesiones voluntarias y funcionamiento del PACC.

PACDEF-2026, pág. 45: suministro de equipo básico, equipo de combate, equipo complementario y de trabajo.

PACDEF-2026, págs. 50-51: suministro de equipos de protección individual (EPI) no NBQ del Ejército del Aire y del Espacio.