



INFORME  
DE FERIA

---

2025



# IDEX 2025

**Abu Dhabi**

**17-21 de febrero de 2025**

ICEX

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Dubái

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME  
DE FERIA

25 de abril de 2025  
Dubái

Este estudio ha sido realizado por  
Noelia Pintó Fernández

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Dubái

<http://dubai.oficinascomerciales.es>

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224250247



# Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Sectores y productos representados	5
2. Descripción y evolución de la Feria	6
2.1. Datos estadísticos de participación	6
2.2. Participación española	7
3. Anexos	9
3.1. Servicios dentro del recinto ferial	9
3.2. Recomendaciones	10
3.3. Planos de distribución de la feria	12
3.4. Enlaces de interés	13





# 1. Perfil de la Feria

La feria **IDEX** es una de las principales exposiciones internacionales dedicadas al sector de **defensa y seguridad**, celebrada cada dos años en Abu Dhabi, Emiratos Árabes Unidos. Organizada por ADNEC (Abu Dhabi National Exhibition Centre), esta feria es una plataforma clave para la industria global de defensa y seguridad, donde se presentan las últimas innovaciones en tecnología militar terrestre, marítima y aérea.

A este evento acuden empresas de defensa, fabricantes de armas, desarrolladores de tecnología militar y sistemas de seguridad y ciberseguridad de todo el mundo. También participan delegaciones oficiales de distintos gobiernos, representantes de fuerzas armadas y responsables de defensa de diversos países. Además, inversionistas y empresas privadas interesadas en la industria de defensa y seguridad ven en IDEX una oportunidad para explorar nuevas alianzas y negocios.

Este evento es clave para el posicionamiento de empresas en la industria de la defensa y para la evolución de las relaciones internacionales en materia de seguridad.

## 1.1. Ficha técnica

**Acrónimo:** IDEX

**Nombre Oficial:** International Defence Exhibition and Conference

**Fechas de celebración del evento:** 17 al 21 de febrero de 2025

**Fechas de la próxima edición:** 25 al 29 de febrero de 2027

**Frecuencia, periodicidad:** Bienal

**Lugar de celebración:** Abu Dhabi National Exhibition Center (ADNEC)  
Al Khaleej Al Arabi St - Al Rawdah Capital Centre - Abu Dhabi

**Horario de la feria:** 8:00 am – 17:00 pm



## 1.2. Sectores y productos representados

- Vehículos aéreos, terrestres y marítimos
- Municiones
- Material y equipo de Defensa Civil
- Armamento mayor y menor
- Misiles
- Equipos de Comunicaciones y electrónica
- Sistema de Defensa antiaérea
- Equipos de Ingeniería
- Equipos de Seguridad
- Equipos de Transporte y repuestos
- Tecnología Satelital
- Logística integral para las FFAA
- MRO





## 2. Descripción y evolución de la Feria

La feria IDEX se celebró por primera vez en 1987 en Abu Dabi, Emiratos Árabes Unidos. Desde entonces, se lleva a cabo cada dos años, consolidándose como uno de los eventos más importantes a nivel mundial en el sector de defensa y seguridad. **En 2025** se llevó a cabo del **17 al 21 de febrero** en el **Centro Nacional de Exposiciones de Abu Dabi (ADNEC)**, Emiratos Árabes Unidos. Este evento bienal es reconocido como una de las plataformas más destacadas a nivel mundial para la industria de defensa y seguridad, reuniendo a líderes, fabricantes y delegaciones oficiales de diversos países. IDEX se celebra bajo el patrocinio de **Su Alteza el Jeque Mohamed Bin Zayed Al Nahyan**, Presidente de los Emiratos Árabes Unidos y Comandante Supremo de las Fuerzas Armadas de los EAU, y está organizada por Capital Events en asociación con el Ministerio de Defensa y con su pleno apoyo.

El espacio expositivo se dividió en varios pabellones temáticos y nacionales, facilitando la organización y distribución de los expositores. Cada pabellón nacional permitió a los países participantes destacar sus industrias de defensa y promover colaboraciones internacionales. En esta edición, IDEX contó con la participación de más de **1.500 expositores provenientes de 65 países**, lo que refleja su relevancia y alcance global. Además, el evento atrajo a **más de 206.073 visitantes**, incluyendo delegaciones oficiales, profesionales de la industria y representantes gubernamentales, interesados en las últimas innovaciones y tendencias del sector.

### 2.1. Datos estadísticos de participación

EVOLUCIÓN DE LA FERIA IDEX 2019-2025

	2019	2021	2023	2025
Expositores	1.200	1.300	1.353	1.560
Número de visitantes	124.000	62.445	132.507	206.073

Fuente: IDEX 2025

En los últimos años, la feria ha aumentado el número de expositores y visitantes, casi duplicando el número de visitantes en 2025 respecto al 2023, si bien en 2021 la participación se redujo a la mitad por las restricciones de seguridad tras la pandemia del Covid-19.

## 2.2. Participación española

España tuvo una representación significativa en IDEX 2025. **La Asociación de Empresas Tecnológicas de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio (TEDAE)** coordinó el Pabellón de España en esta edición, con el apoyo institucional y colaboración del Ministerio de Defensa e ICEX. Estuvieron presentes también, por parte de la **Segunda Jefatura de la Embajada de España**, Irina Sanchís, el **Director General de Estrategia e Innovación de la Industria de Defensa**, Miguel Ivorra, y destacar la visita de la **Comisión de Defensa del Congreso de los Diputados**, por parte de su presidente Alberto Fabra Part, entre otros representantes.

El Pabellón de España sirvió como plataforma para que estas compañías exhibieran sus productos y servicios, promoviendo la industria de defensa nacional en un entorno internacional. La feria comenzó el lunes 17, con la visita del Subdirector General de Gestión e Internacionalización de la Industria de Defensa y del Jefe de la OFICAEX. El martes 18, la Comisión de Defensa del Congreso de los Diputados visitó el Pabellón. Por último, el miércoles 19, ICEX patrocinó y organizó un cocktail de recepción en la Embajada, en donde se reunieron los directivos de las empresas participantes en la feria y los diferentes representantes y altos cargos.

PABELLÓN OFICIAL ESPAÑA



Fuente: Interna

PABELLÓN OFICIAL ESPAÑA



Fuente: Interna

### Empresas expositoras en el Pabellón

1. ARQUIMEA
2. ESCRIBANO MECHANICAL AND ENGINEERING
3. HISDESAT
4. INSTALAZA
5. IRAUNDI



6. JOMIPSA
7. KA SAFE
8. SAES
9. TECNOBIT – Grupo Oesía
10. TSD
11. URO

Empresas como NAVANTIA, INDRA y Airbus participaron en la feria como expositoras fuera del Pabellón de España.

### Empresas expositoras fuera del Pabellón

1. Airbus
2. INDRA
3. NAVANTIA

La participación en IDEX 2025 permitió identificar varias tendencias y oportunidades relevantes para las empresas españolas del sector defensa. Una de las principales tendencias fue la innovación tecnológica, ya que la feria destacó por la presentación de tecnologías avanzadas en áreas como sistemas no tripulados, ciberseguridad y soluciones de inteligencia artificial aplicadas a la defensa. Las empresas españolas tienen la oportunidad de posicionarse competitivamente al invertir en estas áreas emergentes. Asimismo, la expansión en mercados emergentes es una ventaja clave, ya que la participación en IDEX ofrece acceso a mercados de Oriente Medio, África y Asia, regiones con creciente demanda en soluciones de defensa y seguridad.

### EMPRESAS EXPOSITORAS EN EL PABELLÓN



Fuente: Interna

## 3. Anexos

### 3.1. Servicios dentro del recinto ferial

La feria IDEX, celebrada en el Centro Nacional de Exposiciones de Abu Dabi (ADNEC), es uno de los eventos más importantes del mundo en la industria de defensa y seguridad. Para asegurar una experiencia eficiente y productiva, el recinto ferial ofrece una amplia gama de servicios:

- Registro y atención al visitante: Desde la llegada al recinto, los asistentes cuentan con un área de registro organizada para agilizar el acceso. El personal capacitado está disponible para resolver dudas y ofrecer asistencia en múltiples idiomas.
- Zonas de networking y salas de reuniones: IDEX proporciona espacios exclusivos para reuniones y networking, ideales para establecer contactos estratégicos y cerrar acuerdos comerciales. Estas áreas están equipadas con tecnología avanzada para presentaciones y conferencias privadas.
- Restaurantes y cafeterías: Dentro de ADNEC, los asistentes encontrarán una variada oferta gastronómica que incluye restaurantes, cafeterías y puestos de comida rápida.
- Wi-Fi y servicios de comunicación: El recinto cuenta con acceso gratuito a Wi-Fi de alta velocidad, facilitando la conexión de los asistentes para actividades comerciales y comunicación personal. También hay servicios de soporte técnico disponibles en caso de problemas de conectividad.
- Instalaciones para conferencias y seminarios: Además de la exhibición de tecnología de defensa, IDEX ofrece un programa de conferencias con seminarios, talleres y presentaciones de alto nivel. ADNEC dispone de salas equipadas con la última tecnología audiovisual para estos eventos.
- Servicios de transporte interno: Para facilitar la movilidad dentro del extenso recinto, se ofrecen servicios de transporte interno como carritos eléctricos, especialmente útiles para personas con movilidad reducida o asistentes que necesiten desplazarse rápidamente entre pabellones.
- Servicios médicos y de emergencia: ADNEC cuenta con centros de atención médica y personal de primeros auxilios disponibles para atender cualquier emergencia. Además, hay puntos de información y seguridad distribuidos estratégicamente en todo el recinto.
- Áreas de descanso: Para aquellos que necesiten un momento de relax entre reuniones y recorridos, el recinto ofrece zonas de descanso con asientos cómodos. Algunas de estas áreas incluyen estaciones de carga para dispositivos electrónicos.



## 3.2. Recomendaciones

La participación en IDEX, una de las ferias más importantes del sector de defensa y seguridad, requiere una planificación meticulosa, especialmente para las empresas extranjeras que buscan establecerse en el mercado de Oriente Medio. La cultura empresarial en la región es diferente a la europea y exige un enfoque a largo plazo, con múltiples visitas previas, el desarrollo de relaciones sólidas y un alto grado de compromiso para ser valorados seriamente.

Por ello, se recomienda a los expositores analizar el mercado y llevar a cabo acciones comerciales previas a la feria, como reuniones con potenciales clientes, envío de invitaciones para visitar el stand, distribución de catálogos y muestras, entre otros. Además, es fundamental mantener un seguimiento constante con los contactos obtenidos tras el evento, ya que en los países del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) la continuidad en la relación comercial es clave para cerrar acuerdos.

A continuación, se presentan algunas recomendaciones esenciales para la participación en IDEX:

### Antes de la feria:

- **Contactos previos:** Realice un mailing dirigido a clientes potenciales, solicitando reuniones durante la feria e invitándolos a visitar su stand.

Si bien es cierto que, en lo referente a este sector, la mayoría de los contratos se encuentran definidos por los principales actores y sus clientes. Entre ellos, se destaca **International Golden Group (IGG)**, fundada en 2002 y con sede en Abu Dhabi, es una empresa especializada en soluciones de defensa y seguridad de alta gama. Reconocida como proveedor líder para las Fuerzas Armadas de los Emiratos Árabes Unidos, el Ministerio del Interior y otras autoridades. **EDGE** es un conglomerado emiratí de tecnología avanzada y defensa fundado en 2019. Desde su creación ha mostrado un fuerte crecimiento, participando en ferias internacionales y expandiendo su presencia global. **Tawazun Council**, por su parte, es una entidad clave desde 2007 en el desarrollo de industrias estratégicas en defensa, aeroespacial y otros sectores esenciales. Desde 2021 gestiona las adquisiciones militares y policiales del país. Además, promueve la inversión extranjera en la economía local a través del Programa Económico Tawazun, facilitando la transferencia tecnológica y el desarrollo de capacidades nacionales. Bajo nuevas directrices, ha ampliado su alcance a sectores como sostenibilidad, educación tecnológica, seguridad alimentaria, medio ambiente y tecnologías autónomas.

- **Seguimiento del mailing:** Contacte primero a quienes han mostrado interés en su empresa y luego al resto de los destinatarios. A los que respondan, envíeles información adicional sobre su compañía y sus productos.



- Aproveche los servicios de la feria: Infórmese sobre las oportunidades de promoción que ofrece IDEX, como presentaciones de productos, conferencias especializadas y encuentros con compradores.
- Conozca el sector y la región: Investigue el mercado de defensa en Emiratos Árabes Unidos y la región del CCG: volumen de importaciones, distribución, demanda y competencia. Este conocimiento le ayudará a definir estrategias de negociación con potenciales clientes.
- Material promocional adaptado: Asegúrese de que su material comercial (tarjetas de presentación, catálogos, listas de precios) esté adaptado para el mercado internacional. El idioma de comunicación principal en la feria es el inglés.
- Planificación logística: Reserve con suficiente antelación vuelos, alojamiento y cualquier otro servicio necesario, como transporte y asistencia en el stand.

#### Durante la feria:

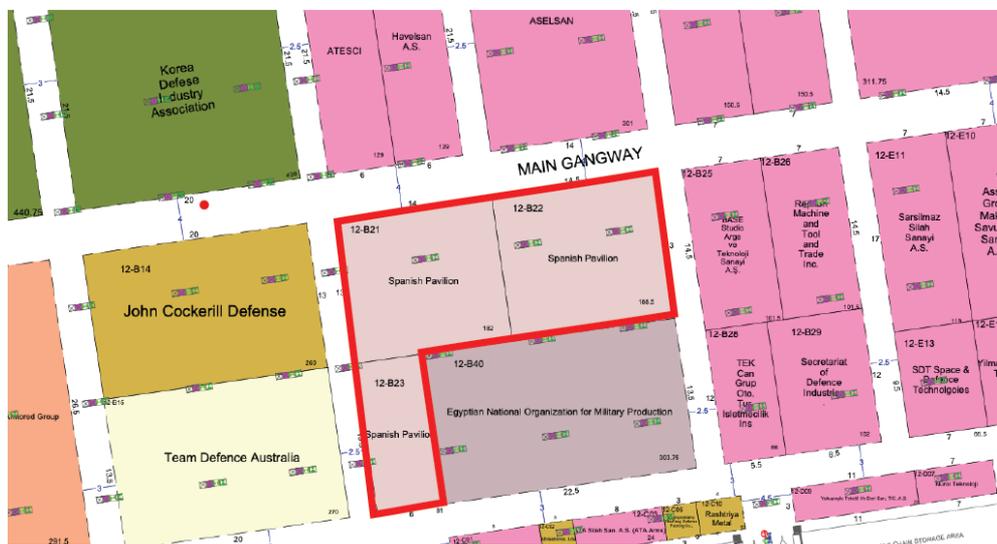
- Manejo de reuniones y negociaciones: Tome nota de todas las condiciones y propuestas recibidas, incluso si en el momento no parecen atractivas.
- Observación del mercado: Analice la oferta de empresas competidoras, prestando especial atención a adaptaciones de productos, estrategias de presentación y diseño.
- Intercambio de experiencias: Si tiene oportunidad, visite los stands de empresas de su país para conocer sus experiencias en el mercado y la feria. Sus observaciones pueden ofrecerle una visión más clara sobre oportunidades y desafíos.
- Medios especializados: Recopile publicaciones del sector disponibles en la feria, ya que pueden brindarle información valiosa sobre los principales actores del mercado, tendencias y estrategias de promoción.
- Exploración del canal de distribución: Aproveche su estancia en Abu Dabi para visitar distribuidores y analizar la presencia de su competencia en el mercado local.

#### Después de la feria:

- Seguimiento de contactos: Envíe la información solicitada durante las reuniones y aproveche para compartir material promocional sobre su empresa.
- Ajustes estratégicos: Si es necesario, adapte su oferta en términos de precios, materiales promocionales o productos para mejorar su competitividad en el mercado.
- Paciencia en las negociaciones: El cierre de contratos en la región puede llevar tiempo, por lo que se recomienda ser constante en el seguimiento y en las reuniones presenciales con potenciales compradores.
- Seguridad en acuerdos comerciales: Para transacciones internacionales, es recomendable utilizar métodos de pago seguros, como cartas de crédito o pagos por adelantado.



### 3.3. Planos de distribución de la feria





### 3.4. Enlaces de interés

Dirección web IDEX: <https://www.idexuae.ae/index/about-idex/>

Dirección web ADNEC: <https://www.adnec.ae/en>

Dirección web de International Golden Group: <https://www.iggroup.ae/>

Dirección web de EDGE Group: <https://edgegroup.ae/>

Dirección web de Tawazun Council: <https://www.tawazun.gov.ae/>

ICEX

# icex

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)



**icex** España  
Exportación  
e Inversiones