



El Eurofighter es uno de los programas de la industria española.

Nuevos tiempos, mayor competitividad

Por César Ramos, Director de TEDAE

La industria española de defensa y seguridad no es ajena a los profundos cambios que se están produciendo en nuestro entorno y en el mundo. Si algo ha dejado patente con la actual crisis económica consiste en que la globalización de los mercados es un proceso irreversible. La comunidad mundial -los gobiernos y las industrias- tienen, pues, que profundizar y avanzar en los procesos de internacionalización, de forma que permitan a sus empresas acceder a nuevos mercados y otras oportunidades de negocio. Es evidente que los nuevos tiempos nos piden redefinir estrategias para ser más y más competitivos.

Conscientes de ello, nuestras empresas evolucionan para dar respuesta a los actuales escenarios y conflictos, muy distintos y en continuo cambio, así como, también, para seguir siendo motor de crecimiento económico en tiempos difíciles y de escasez presupuestaria. Hoy nadie pone en duda que el sector industrial de defensa y seguridad es estratégico para la economía de los países; no sólo por contribuir a su seguridad y soberanía, sino como generador de tecnología, tejido industrial, empleo cualificado, crecimiento y porque extiende sus beneficios a otras industrias del ámbito civil.

A nadie se le escapa que la industria española está haciendo un gran esfuerzo de adaptación a la situación presupuestaria de nuestro país -con una reducción en la partida de Defensa de los Presupuestos Generales del Estado del 3,2% para 2014- y a la de Europa, con pocos programas nuevos en el horizonte inmediato.

Si bien el sector español necesita una estrategia estatal que abarque la protección de

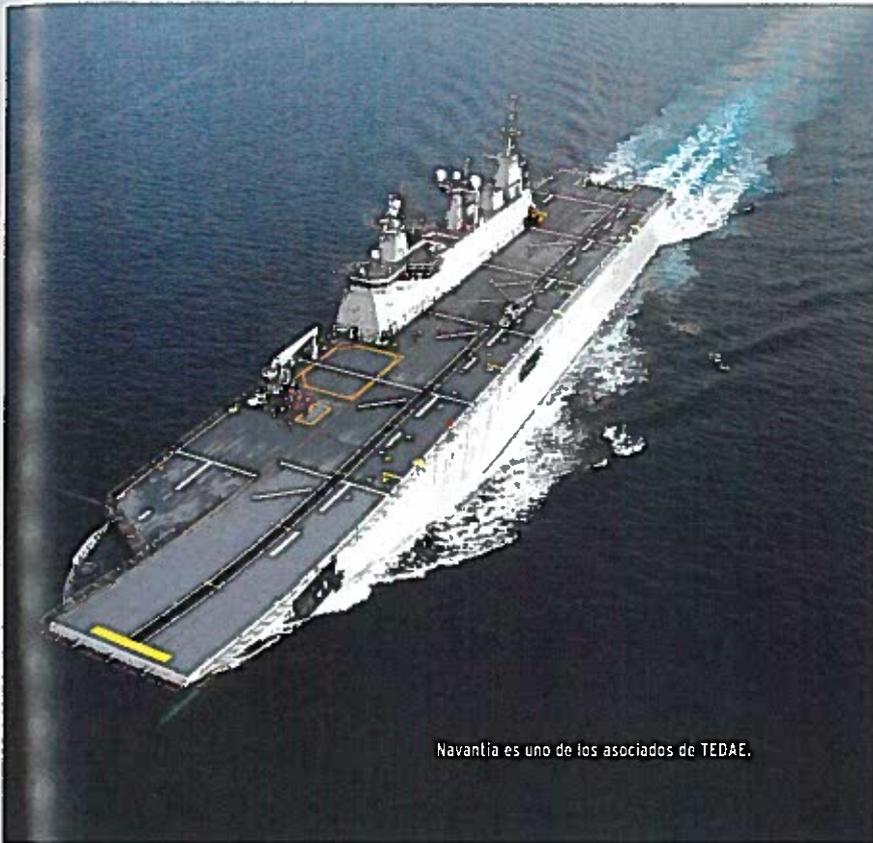
activos tecnológicos estratégicos, la contratación pública adaptada a las nuevas necesidades y marcos presupuestarios, así como sistemas de financiación innovadores, los objetivos que se plantea la industria de defensa y seguridad son, principalmente, avanzar en la internacionalización, profundizar en el liderazgo de sus nichos tecnológicos, en la aplicación a otros campos civiles las capacidades acumuladas en estos años y en ganar competitividad cada día.

Exportar material de defensa y seguridad se ha convertido en un elemento importante de la política de seguridad de la mayoría de las naciones. De hecho, el potencial de exportación de un nuevo programa de defensa y seguridad acaba siendo aspecto clave en el proceso de inversión de cualquier gobierno. Por consiguiente, los gobiernos de los países inversores en programas de defensa y seguridad, ya sean propios o en colaboración, apoyan activamente a su industria nacional en el desarrollo de los mercados exteriores con países aliados.

España no solo cuenta con la experiencia de sus empresas, sino con el apoyo de su Gobierno y con el respaldo incondicional de su socio de referencia, que es el Ministerio de Defensa. En los últimos tiempos se ha avanzado en el desarrollo de herramientas de cooperación que favorecen la exportación y dispone, entre otros, de la Oficina de Apoyo a la Exportación y de acuerdos gobierno a gobierno que facilitan las transacciones de determinados productos. Y nos consta que la Administración está trabajando en encontrar nuevas fórmulas para afrontar los escenarios presentes y futuros.

La oferta de material de defensa y seguridad que brinda la industria española es diversa; desde plataformas terrestres, navales o aéreas, hasta los sistemas de armas, misiles y munición, pasando por los equipos electrónicos y sensores, la simulación, las comunicaciones seguras y las aplicaciones espaciales. Con el importante añadido de que en estos segmentos de actividad sus capacidades comprenden todo el ciclo de vida del producto -desde la fase conceptual hasta el sostenimiento-, son versátiles para dar respuesta a las especificaciones del cliente, debido a su tamaño industrial y han demostrado saber mantener el liderazgo tecnológico en determinados productos, sin olvidar que su capacidad de integración de sistemas complejos goza de reconocimiento internacional.

Los sectores españoles de la Defensa y la Seguridad son innovadores (reinvierten más



Navantia es uno de los asociados de TEDAE.



La asociación aglutina a empresas de defensa, aeronáutica y espacio.



César Ramos, director de TEDAE.

del 10% de su facturación en I+D+i), generadores de tecnologías propias, decididamente exportadores (el 60% en 2012) y cuentan con una larga trayectoria de cooperación con terceros países de todo el mundo, siendo Latinoamérica uno de los mercados estratégicos para el desarrollo de su negocio. Saben, en definitiva, que su mercado –al igual que el de las industrias de otros países– ya no es regional, sino mundial, y que para ello deben ser cada día más competitivos, avanzando hacia una mayor consolidación y fortaleza.

Es cierto que nos encontramos en un momento de profundas transformaciones, en el que gobiernos y empresas tienen que encontrar respuestas eficaces e integradoras. Todo un reto, porque ninguna de las variables que entran en juego es menor: seguridad, soberanía, austeridad presupuestaria, nichos tecnológicos, crecimiento económico, I+D+i, nuevos tipos de conflictos, empleo cualificado,...

Como en anteriores momentos de cambio, la industria está trabajando codo con codo con la Administración para salir fortalecida. Es decir, con liderazgo en nichos tecnológicos propios que garanticen la seguridad de las personas y la soberanía de los países y, al tiempo, tengan también aplicación en otros campos, como la medicina, las comunicaciones o las infraestructuras. Con empresas fuertes y prósperas, que generen conocimiento e innovación, puestos de trabajo de alta especialización y vendan sus productos en el mercado global. Con una política industrial de defensa y seguridad y acuerdos entre naciones que potencien su capacidad de ser motor de crecimiento y de contribuir a la seguridad y soberanía de los países. ○