Innovar mirando a los mercados

Adolfo Menéndez
Presidente de TEDAE (Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Aeronáutica y Espacio)

La industria española de Defensa y Seguridad tiene voluntad de seguir creciendo, para lo que es necesario intentar mejorar permanentemente en eficiencia y competitividad. Sabiendo además, que la innovación tecnológica es la ventaja competitiva más sólida, invierte el 10% de su facturación en I+D+i.

Los años de contracción de la demanda interna, como consecuencia de la contención del gasto público exigida para salir de la crisis, han supuesto dificultades pero también aprendizajes. Entre las cosas aprendidas en estos años, está el hecho de saber que somos capaces de hacer bien las cosas y, en consecuencia, de poder consolidar la posición de avanzadilla tecnológica e industrial, que nadie nos ha regalado, porque es el fruto de nuestro esfuerzo como sector industrial.

Somos conscientes, en definitiva, de que para nuestras empresas es vital perseverar en la inversión en I+D+i para seguir desarrollando tecnologías y productos propios. Esa es la punta de lanza para abrirse paso con éxito en nuevos mercados y ocupar nichos tecnológicos que nos posicionen ventajosamente frente a la competencia. Tan sencillo como que sólo se puede vender lo que es propio. Productos y tecnologías excelentes, y con marca España, cuya tasa de exportación supera ya el 70%.

La industria española quiere, para crecer, ganar mercados y clientes nuevos para sus excelentes productos y tecnologías. Y eso se consigue orientando la innovación al mercado, a los mercados internacionales.

Así como el emperador Marco Aurelio dejó dicho que, como Antonino, su patria era Roma, pero como hombre su patria era el mundo, nosotros somos la industria española pero queremos, podemos y debemos pensar globalmente porque nuestro mercado es el mundo. Queremos competir libremente y en igualdad de condiciones en esos mercados globales y en esa dirección caminamos.

Oportunidades del nuevo ciclo

El sector de la Defensa y la Seguridad inician un nuevo ciclo inversor al que es urgente adaptarse, con flexibilidad y espíritu de anticipación. Nuevo ciclo marcado por el inicio, según apuntan los indicadores, de la recuperación económica a cuya consecución queremos contribuir en la medida de nuestras posibilidades, que no son pocas.

Un nuevo ciclo en el que se vislumbran oportunidades y crecimientos potenciales en la demanda en las líneas divisorias cada vez más tenues entre Defensa y Seguridad o con la I+D+i civil. También vemos oportunidades en el avance de la regulación europea, la priorización de la especialización industrial, los fondos estructurales de la Unión Europea, el programa H2020 y el nuevo marco que se dibuja para la industria de Defensa.

Vemos igualmente una asimetría en la transferencia de competencias desde los Estados miembros a la Unión Europea. Aceleradas en lo financiero, sin que se culmine aún el proceso; más lenta en las cuestiones de Defensa, que afectan obviamente al corazón de la soberanía, al tiempo que la crisis evidencia las dificultades, si no la imposibilidad, de sostener en el futuro las imprescindibles inversiones en Defensa y en I+D+i sin una estrecha colaboración europea.

Oportunidades a las que queremos responder, como he señalado antes, orientando la innovación al mercado, pero también alineándonos a una política industrial de Estado, perfeccionando las herramientas de colaboración público-privada, con estructuras empresariales rentables y flexibles, ganando tamaño, sumando capacidades y uniendo fuerzas. Objetivos, todos, prioritarios para nuestras empresas.

Productos y tecnologías propias

Una de nuestras fortalezas es que como sector hemos alcanzado altas cotas de calidad, cualificación y competitividad. Estamos entre las pocas naciones cuyas empresas pueden manejar todo el proceso industrial: innovación, producción, despliegue, mantenimiento, etcétera. Disponemos de productos, capacidades y tecnologías competitivos en el área de las plataformas terrestres, navales y aéreas, en la electrónica y las comunicaciones, en el armamento y la munición, en el ámbito espacial, entre otros. La estructura sectorial distribuida entre 'primes', subcontratistas y pymes con producto

›Sólo se puede vender lo que es propio. Productos y tecnologías excelentes, y con marca España, cuya tasa de exportación supera ya el 70%

propio, nos permite liderar proyectos complejos, participar en programas internacionales y tener nichos de especialización competitivos.

En definitiva, hemos alcanzado una posición relevante en los mercados que no estamos dispuestos a abandonar dejándonos llevar por la inercia. Para llegar hasta ahí, nuestras industrias han dedicado mucho esfuerzo de sus profesionales, mucha inversión y grandes dosis de entusiasmo. Los mismos que dedican a la mejora continua del producto existente y al desarrollo de otros nuevos integrando distintas tecnologías.

Ahí están los programas internacionales en los que participa nuestra industria y nuestros productos, dando servicios tecnológicos avanzados en Reino Unido, Australia, Brasil, Francia, Arabia Saudí o Alemania, entre otros países. Consolidados como socios de confianza y marca de referencia en muchos de ellos.

Por otro lado, nuestras empresas no se muestran ajenas al dinamismo existente en lo que respecta a tecnologías y aplicaciones de Seguridad, un mercado con enorme potencial de crecimiento. Nuestra posición geográfica nos ha conducido a desarrollar aplicaciones innovadoras en materia de control de fronteras y vigilancia marítima, por citar solo algunas de ellas, que se están utilizando con un alto nivel de satisfacción en numerosos Estados.

mdees

Sin olvidar el gran reto tecnológico que supone en la actualidad la ciberseguridad; ámbito en el que la industria española quiere seguir creciendo porque tiene la experiencia suficiente y la capacidad necesaria para avanzar soluciones eficaces y competitivas anticipándose a las amenazas presentes y futuras.

En resumen, estamos preparados para abordar los retos de Defensa y Seguridad a los que se deberá hacer frente en los próximos años. Todo un desafío en un momento como el actual de transformaciones y escenarios cambiantes, en el que entran en juego variables muy importantes: Seguridad, soberanía, contención presupuestaria, nuevos tipos de conflictos, crecimiento económico, protección de activos tecnológicos, I+D+i.

Un desafío para el que empresas y gobiernos tienen que encontrar respuestas eficaces e integradoras puesto que ninguna economía, ninguna sociedad, es capaz de progresar sin un entorno seguro y estable.

Alianzas estratégicas

Los gobiernos de los principales países inversores en Defensa y Seguridad, ya sean con programas propios o plurinacionales, apoyan a su industria nacional en su apertura a los mercados exteriores.

En la actividad exportadora, la mayoría de las operaciones se sustentan en acuerdos de colaboración con compañías locales. Esto es, en las alianzas estratégicas, en sus diversas formas, de acuerdo a su grado de integración (constitución de consorcios, empresas conjuntas, participaciones en empresas o fusiones y adquisiciones).

Las empresas españolas tienen también una amplia experiencia en acuerdos de cooperación con otros países, en los que se ha gestionado con eficacia y éxito la transferencia y la explotación de la tecnología, el modelo de gobierno corporativo, así como también la identificación, el seguimiento y la gestión de los pasivos contingentes. Prueba de ello es el dato de que más de dos tercios de sus ingresos tuvieron su origen en mercados internacionales en el último año.

Hay que tener en consideración además que, en no pocas ocasiones, los acuerdos comerciales iniciados entre empresas de distinta nacionalidad se acaban convirtiendo en acuerdos bilaterales de cooperación entre Estados para, trascendiendo el ámbito de la Defensa y Seguridad, abarcar otras áreas como las infraestructuras o las telecomunicaciones.

A este respecto, España no sólo cuenta con la experiencia de sus empresas, sino con el apoyo de su Gobierno y de su Ministerio de Defensa, que han fomentado el desarrollo de herramientas de cooperación y exportación como, por ejemplo, los acuerdos Gobierno a Gobierno que facilitan las transacciones de determinados productos.

Creo que podemos afirmar con fundamento que la industria española de Defensa y Seguridad ha dado muestras, en estos momentos de cambios profundos, de fortaleza tecnológica y solidez empresarial, así como de tener vocación decididamente exportadora, demostrando el potente efecto multiplicador de la actividad económica (cada euro invertido en Defensa genera 2,5 euros de actividad económica). El nuestro es un sector estratégico para la economía, no sólo en términos de Seguridad y soberanía nacional, sino como generador de empleo de alta cualificación, de tejido industrial y de valor añadido, así como por transferir tecnologías y conocimientos a otras industrias del ámbito civil.

Y es que es un hecho sin contestación que la inversión en Defensa y Seguridad es, probablemente, la herramienta más eficaz para articular la capacitación tecnológica de un país que, a través de la permeabilidad al sector civil, asegura retornos económicos, tecnológicos y sociales muy superiores a lo inicialmente invertido.

Asociación Española de Tecnologías de Defensa. Aeronáutica y Espacio

C/ Monte Esquinza. 30 6º Izq. 28010
Madrid Tel.: +34 91 7021810
info@tedae.org • www.tedae.org