



**INFORME SOBRE LA SITUACION  
Y PERSPECTIVAS EN EL  
SECTOR DE LA DEFENSA  
Y SEGURIDAD**

Madrid, febrero de 2015

## Resumen ejecutivo

El mercado de la industria de Defensa se caracteriza por estar vinculado a decisiones políticas, teniendo a los Estados como cliente preferente que, a su vez, son los reguladores del mercado, determinando la demanda interna y controlando las exportaciones.

Desde los sindicatos se percibe el concepto de seguridad como elemento de prevención de conflictos y su resolución por vías diplomáticas. La industria de defensa es un sector que, dada la complejidad creciente de los sistemas con los que se desenvuelve, incorpora elevadas inversiones en investigación y desarrollo que es preciso preservar.

Las perspectivas de futuro para esta industria están muy condicionadas a la evolución de la crisis internacional que embarga a los países desarrollados, como consecuencia de la reducción de los presupuestos de los Ministerios Defensa, acompañado de una dinámica de acuerdos bilaterales para favorecer operaciones de fusiones entre grandes grupos empresariales.

Al mismo tiempo, la globalización incorpora riesgos y amenazas transfronterizas de inseguridad, vinculadas al terrorismo, la proliferación de armas de destrucción masiva, la delincuencia organizada, los tráfico ilícitos, los ciberdelitos, las migraciones incontroladas, los daños medioambientales, entre muchos otros. Por ello, la industria de seguridad crece en épocas de crisis, avalada por la preocupación derivada de la inseguridad que acompaña a estos ciclos de la economía internacional. Los Estados vienen delegando en actores no estatales el ejercicio del ámbito de la seguridad pública y exterior.

Un sector que no tiene un perímetro bien definido por la imprecisión y la subjetividad de sus objetivos, incorporando un conjunto de actividades que comprende las industrias tradicionales de seguridad y equipamientos comerciales de aplicaciones generales, encontrándose las empresas europeas entre los líderes mundiales en la mayoría de los segmentos de este mercado.

### **Estructura y situación del sector en Europa**

La implicación de la Comisión Europea se produce a través de los acuerdos de Maastricht (PESD) y de Ámsterdam (Agencia Europea de Defensa -EDA-). El Libro Verde de la Comisión de 2003 sistematizó el mercado de productos de defensa y el Parlamento Europeo respaldó que una industria europea de equipos de defensa sólida y viable constituya elementos fundamentales para el desarrollo de una política europea de Seguridad y Defensa.

Al mismo tiempo, la EDA desarrolla su estrategia de una base industrial y tecnológica europea de defensa mediante acciones clave para que los gobiernos favorezcan un tejido fuerte en el continente.

Este sector factura en la UE casi 100.000 millones de euros y en el que trabajan 400.000 personas, participando con el 35% de la producción mundial, donde Francia y el Reino Unido producen casi la mitad de la demanda del mercado por el desarrollo de la industria aeroespacial y naval, seguidas de Alemania por su fuerte industria de vehículos militares, Italia, España y Suecia.

Un gran número de PYMES europeas deben convivir en el mercado mundial con multitud de grandes empresas norteamericanas. Esta estructura favorece las innovaciones y ofrecen estructuras flexibles en la industria europea, pero la importancia que incorporan los grandes sistemas, los gastos de capitales que conlleva y las exigencias de investigación y desarrollo hace insuficiente a esta estructura, obligando a una consolidación y reestructuración tanto en la oferta como en la demanda.

Para ello, la Comisión Europea ha establecido una estrategia para el crecimiento inteligente, sostenible e integrador, proponiendo cinco objetivos cuantificables para el empleo, la investigación y la innovación, el cambio climático y la energía, la educación y la lucha contra la pobreza. La UE ha elaborado Agendas Estratégicas de sectores clave para lanzar programas de actuación a largo plazo y favorecer el desarrollo del tejido industrial y tecnológico.

Desde el año 2013, la UE ha venido marcando sus cinco líneas maestras de actuación en relación con la industria de Defensa para no poner en riesgo la seguridad europea, presentando su Plan para mejorar la eficacia y la competitividad del sector de Seguridad y Defensa europeo: *fortalecer el mercado interior europeo de la defensa; desarrollar una política industrial de Defensa; desarrollar una Estrategia Energética para la Defensa; Defensa y Espacio; fomentar las sinergias entre los ámbitos de investigación civil y militar.*

Al mismo tiempo, se viene advirtiendo que las fuertes medidas de austeridad inciden directamente tanto en la capacidad diplomática como en la defensa, la capacidad industrial y tecnológica, constituyendo un factor negativo para el desarrollo de una política común concertada en el marco europeo. Destacando que las oleadas sucesivas de recortes en los presupuestos de Defensa pone en peligro la seguridad europea.

El sector de seguridad en Europa representa un mercado estimado entre 26.000 y 36.000 millones de euros, constituyendo la seguridad física el segmento más tradicional (40%), mientras que la seguridad de fronteras y la inteligencia contraterrorista le sigue en importancia, además de la protección de infraestructuras, la seguridad marítima y aeronáutica.

El Consejo Europeo de diciembre de 2013 defraudó las expectativas depositadas en la necesidad de que los Estados miembros acometieran el contar con una base industrial europea para asegurar que la política de defensa y seguridad común de la UE pueda continuar desarrollándose a pesar de las actuales restricciones presupuestarias. Derivado de la Cumbre, a mediados del año 2014, la Comisión Europea presentó un plan de medidas para fortalecer el mercado único para la defensa, para promover una industria

de defensa más competitiva y fomentar las sinergias entre la investigación civil y militar, incluyendo los detalles y los plazos para las acciones.

### **El sector de Defensa y Seguridad en España**

Casi 800 empresas, en los ámbitos civil y militar (150), facturan más de 10.000 millones euros, lo que representa un 1% del PIB, aunque sólo el 0,5% es facturación específica de Defensa (5.650 millones de euros), dedicando un 40% a la exportación y un 67% de la facturación internacional, ámbito al que acceden solo el 21% de las empresas. Con una dedicación del 12% de su facturación a I+D+i y un empleo superior a las 60.000 personas, 20.000 en la industria militar.

La política industrial de defensa forma parte de la Política de Estado de Defensa. Aunque en la estrategia de defensa no existe un marco que oriente una verdadera política industrial de Defensa, lo que incorpora un déficit para la adopción de estrategias a medio y largo plazo. No cuenta con una tradición de definición estratégica en materia de seguridad, referenciándose más al ámbito de la defensa que al de la seguridad.

Este sector incorpora una carencia integradora de intereses empresariales nacionales que alimentan debilidades estructurales que afloran con la crisis financiera. La falta de tamaño y la fuerte dependencia en algunas tecnologías críticas son los principales problemas de la industria española a la hora de afrontar los nuevos retos del mercado.

Ha contribuido de forma significativa al desarrollo de los campos de aeronáutica, naval y comunicaciones, siendo una de las pocas áreas de la industria española de alta intensidad tecnológica con presencia internacional. Pero, un importante factor de preocupación son los recortes que se vienen manifestando en el Presupuesto del Ministerio de Defensa en los últimos años, los más acusados entre los grandes países de la UE. A lo que se suma los problemas de financiación por los anticipos de los Programas Especiales de Modernización de las Fuerzas Armadas.

El escenario presupuestario ha venido reduciéndose de forma acelerada e intensa en las dos últimas décadas, sobre todo, a partir del inicio de la crisis. El gasto en inversiones ha ido disminuyendo desde el 30% entre 1990-1997, al 26% entre 1998-2008, y al 30% en 2008-2013, pasando las inversiones reales desde los 2.100 millones de euros en 2008 a los 564 millones previstos para 2015 (-73%).

Las necesidades militares identificadas como prioritarias ya tienen financiación en los PGE 2015: el vehículo 8X8 (41 millones de euros) y la fragata F-110 (37 millones), derivándose proyectos tecnológicos (siete para el primero y trece para segundo). Además, el Capítulo 8 del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, contempla la prefinanciación del contrato de los nuevos buques de Acción Marítima (BAM) para la Armada, con 161 millones de euros. En total, 546 millones de euros para programas de Defensa, un 64% sobre el año 2014.

El mercado nacional de seguridad privada facturó 3.865 millones de euros en 2012, donde las políticas de contención de gastos aplicadas por las empresas privadas y las Administraciones públicas penalizaron la evolución de este segmento. Por su parte, la facturación obtenida por las compañías de seguridad por la instalación, el mantenimiento y la conexión a CRA de sistemas de seguridad contabilizó 1.067 millones de euros, el 27,6% del total, en 2012.

### **Propuestas de actuación sectorial**

Es preciso resolver los problemas que aquejan al sector, que tienen como referencia una política europea de armamento, entre los que figura sus limitaciones para suministrar los medios que demandan las Fuerzas Armadas con las prestaciones deseadas y dentro de unos plazos y costes asumibles.

Resulta crucial un acuerdo político entre los Estados miembros de la UE para el desarrollo de programas comunes que incorporen los distintos intereses de las industrias nacionales, capaces de establecer una posición independiente a nivel internacional y sobre la base de unas tecnologías desarrolladas en Europa. En este sentido, es importante identificar las áreas tecnológicas donde existen oportunidades para la innovación, como puede ser el sector aeroespacial, el de la electrónica o el de los sistemas de información y comunicaciones.

Por lo que los sindicatos europeos organizados en IndustriAll piden a la Comisión: que presente un programa de acción que garantice el mantenimiento en Europa de capacidades tecnológicas e industriales, estratégicas para el futuro de la industria europea de defensa; que se superen las dudas de la competencia y las diferencias tradicionales para promover cooperaciones transnacionales.

España requiere de un acuerdo político estable, que trascienda la legislatura y que incluya compromisos interministeriales (Industria, Defensa, Interior y Economía). Los pilares básicos que necesita el tejido industrial español son: unas Fuerzas Armadas demandantes con presupuesto; una industria competente y competitiva; y centros de formación que proporcionen técnicos cualificados que sigan alimentando empresas del sector.

Entre las recomendaciones para el gobierno español destaca la creación de un “*polo nacional*” en el marco de un gran consorcio con las principales empresas de la industria, además de la elaboración de un “*Plan Estratégico de Internacionalización de la Industria de Defensa*”. Para el sector industrial se reclama avanzar en la base tecnológica para diversificar su capacidad de innovación.

Y desde los sindicatos españoles se propone una especial atención a la participación en el desarrollo de los proyectos de la Administración; el seguimiento de los movimientos de fusiones de grandes empresas en Europa, y de las acciones proteccionistas de otros gobiernos, así como de las iniciativas de la Comisión de la UE y de la EDA; además de una mayor coordinación del sector, tanto a nivel autonómico como con las empresas del sector, y contar

con la participación de las organizaciones sindicales para acometer de forma conjunta las medidas necesarias dirigidas a la anticipación al cambio que requiere esta industria.

## INDICE

Resumen ejecutivo .....	2
Panorama general de la industria de defensa y seguridad .....	8
La industria de Defensa, principales características .....	9
La industria de Seguridad, principales características .....	11
Estructura y situación del sector en Europa .....	14
Características del sector de Defensa y Seguridad europeo	16
El papel de la Comisión Europea en la industria de Defensa	18
El sector de Defensa y Seguridad en España .....	23
El sector de seguridad.....	26
Estructura y configuración del sector de Defensa .....	28
Reducción de la demanda interna y efectos en la industria española.....	33
Estrategia exportadora y cauces para la internacionalización .....	35
Un largo recorte presupuestario .....	39
Efecto en el desarrollo tecnológico del sector .....	41
Estrategias sectoriales.....	44
La industria española requiere de una planificación estratégica de futuro .....	48
Propuestas de actuación en el ámbito de la seguridad y la defensa.....	53

En torno a los ámbitos de actuación pública y privada..... 56

## Panorama general de la industria de defensa y seguridad

La industria de Defensa en Europa está estrechamente vinculada a decisiones políticas en su desarrollo, en la medida en que los Estados, como cliente principal, determinan el conjunto de la demanda interna y controla además las exportaciones en la mayoría de los países. Por tanto, este mercado no es un mercado como todos los demás ya que los gobiernos europeos y la Comisión Europea no pueden abandonar a las empresas concernidas a un mercado único con reglas similares a sectores civiles y a sus trabajadores a su suerte.

Para los sindicatos europeos, el objetivo de la industria de defensa es suministrar a las Fuerzas Armadas los sistemas y servicios para el mantenimiento y el desarrollo de la paz y de la seguridad, así como de la capacidad para cooperar en Europa. En este sentido, los sindicatos saludamos la paz hecha posible después de la desaparición de la dinámica de la confrontación global de los sistemas. Sin embargo, llaman la atención sobre los riesgos de la situación mundial y no puede contentarse con la desaparición de capacidades industriales y pérdidas masivas de empleos, cualificaciones y competencias sufridas por el sector de la defensa, a pesar de los numerosos esfuerzos de reconversión regional e industrial.

Tener un concepto de seguridad, ampliado y contemporáneo, significa trabajar también por la prevención civil de las guerras, el desarrollo continuo y la resolución pacífica de los conflictos por las vías diplomáticas. Sin embargo, el mantenimiento de la capacidad de los Estados en afirmarse y defenderse, igual que dar su apoyo y asistencia de acuerdo con el derecho internacional, resulta de importancia estratégica para este sector. Capacidades de defensa reales y una industria de la defensa productiva no son sustitutos, pero si elementos indispensables de tal estrategia.

Sean cuales sean las diferencias entre países, sectores y empresas, las perspectivas de futuro de la industria de la defensa es una consecuencia de la situación actual:

1. La crisis económica que ha obligado a reducciones drásticas de los presupuestos de Defensa.
2. La dinámica de acuerdos bilaterales que favorecen operaciones de fusiones empresariales entre grandes grupos industriales:
  - Una oferta que se caracteriza por una gran dispersión industrial que pone en competencia, al lado de algunos grandes grupos (que en ciertos casos destacados tienen al Estado como accionista), a un gran número de pequeñas empresas subcontratistas con capitales limitados y pobres en recursos, donde se ejerce el monopolio de algunos mientras que otros muestran una capacidad de mayor independencia;



- Una demanda que procede de Estados miembros con políticas de equipamiento autónomas y no estandarizadas, que aplican diferentes líneas de conducta en materia de exportaciones.
- La complejidad creciente de los sistemas tiene por resultado una explosión de gastos en investigación y desarrollo, así como en lo que concierne al grado de intensidad de capital de la producción.

Porque esta industria es altamente dependiente de las políticas de adquisiciones para la defensa de los Gobiernos, donde, en la mayoría de los casos, éstos son los clientes principales y a la vez reguladores del mercado e incluso, en muchos casos, son sus propietarios o accionistas principales.

### La industria de Defensa, principales características

En los últimos años se viene produciendo una mayor concentración empresarial en la industria de Defensa, con procesos de integración similar en los dos grandes bloques (EEUU y Europa) pero desarrollado a diferentes velocidades: *frente a un único mercado norteamericano plenamente integrado, se manifiesta un reducido ritmo de integración europea*<sup>1</sup>.

Al margen de la proyección de la industria de Defensa en los países desarrollados, se constata que la industria de Defensa norteamericana es la más grande y avanzada del mundo<sup>2</sup> y su Gobierno tiene como objetivo estratégico conservar una considerable ventaja tecnológica (utilizando agencias especializadas como DARPA<sup>3</sup>) en este campo respecto al resto. Además, es necesario recordar la existencia del ITAR (Normativa sobre Tráfico Internacional de Armas)<sup>4</sup>, como un conjunto de normativas del gobierno de EEUU para el control de la exportación e importación de productos relacionados con la defensa de artículos y servicios que figuran en la Lista de Municiones de Estados Unidos.

---

<sup>1</sup> Ósmosis EEUU-UE. Mientras que 93.000 americanos trabajan en EEUU para empresas de defensa europeas, sólo 30.000 europeos trabajan en Europa para empresas de defensa de EEUU (Fuente: General Dynamics-Santa Bárbara Sistemas).

<sup>2</sup> En el ranking de las diez empresas de defensa más grandes del mundo, siete son estadounidenses (Lockheed Martin, Northrop Grumman, Boeing, General Dynamics, Raytheon, L-3 Communications y United Technologies), con una facturación de 180.000 millones de dólares en 2010. En 2011, casi el 25% de la facturación realizada por la cien principales firmas del sector (410.000 millones de dólares, un descenso del 5% respecto al año anterior, y de los que el 60% fue facturado por 44 empresas norteamericanas y el 29% por 30 europeas) fue vendida por Lockheed Martin (8,8%), Boeing (7,6%) y BAE Systems (7,1%), con un total de 100.000 millones de dólares, configurándose como las compañías que lideran la industria militar mundial.

<sup>3</sup> Defense Advanced Research Projects Agency. Empresa estadounidense de investigación básica que crea tecnologías innovadoras.

<sup>4</sup> Fue promulgado en 1976 durante la Guerra Fría y tenía la intención de aplicar unilateralmente los controles de exportación de armas a los países del bloque oriental. Persigue garantizar que determinados componentes y servicios desarrollados en EEUU, o por ciudadanos estadounidenses, no sean exportados a terceros Estados sin contar con la autorización del Departamento de Estado americano y cualquier país que utilice estos materiales tecnológicos está sometido a las mismas restricciones

Los EEUU gastan en equipamiento más de cuatro veces de lo que gasta Europa y cinco veces más en I+D, incorporando el mayor arsenal militar del mundo. El gasto militar creció con fuerza en este país tras los atentados del 11 de septiembre de 2001, incremento que suele verse frenado por la presión del debate fiscal y el empeño del Congreso en contener la escalada de la gigantesca deuda pública que atenaza a los estadounidenses. En este sentido, los grandes contratistas de EEUU llevan tiempo preparándose para un presupuesto militar más reducido en un futuro. En este marco, las fuertes compañías del sector de defensa del país vienen anunciando un plan de ajuste para reducir costes, además de plantearse la posibilidad de diversificar actividades para hacer frente a un período de incertidumbre.

Al mismo tiempo, los mercados emergentes están creciendo en torno al 10%-15% y prevén alcanzar una cifra de gasto conjunto que se aproxima a los 1,2 billones de euros. Para acceder a ellos, muchas empresas occidentales optan por aliarse con socios locales. Y, para Europa, la prioridad pasa por profundizar en el esfuerzo de cooperación en proyectos de futuro, mediante compensaciones de traslados de trabajo, acuerdos y tecnología.

Entre los retos que debe afrontar el sector en el contexto internacional, es el más que notable crecimiento industrial experimentado desde hace ya algunos años por el grupo de países denominados BRIC (Brasil, Rusia, India, China y Corea del Sur), que han desarrollado capacidades en nichos tecnológicos relevantes, al mismo tiempo que empiezan a generar sólidos grupos industriales en este campo<sup>5</sup>. Sudáfrica, junto a Turquía, India y Corea del Sur, son de los principales países emergentes que cada vez cobran mayor protagonismo en los contratos internacionales de Defensa:

- Rusia tiene un gran dominio en la mayoría de los equipos de defensa, a excepción de los aviones no tripulados. Sus principales clientes son China e India, manteniendo una posición dominante en Asia Central y penetrando últimamente en el mercado de América Latina.
- China es la nación de los países emergentes que más gasta en defensa. El embargo de armas que pesa sobre este país limita sus posibles compras en Europa. El presupuesto de defensa China puede pasar de los 120.000 millones de euros en 2010 a 250.000 millones en 2015.
- Israel dispone de una industria de defensa que produce cerca del 20% de su PIB. Su industria es líder en áreas como la guerra electrónica, aviones no tripulados, sistemas de defensa aérea y contra fuego de artillería y ciberseguridad.
- La India es un gran importador de armas, su industria está enfocada al mercado interior aunque puede ser un competidor en determinados nichos del mercado.
- La industria brasileña es especialmente competitiva en el sector aeronáutico, aunque su actividad también está enfocada hacia el mercado interior.

---

<sup>5</sup> Informe Anual: Defensa y Seguridad 2010. Asociación Española de Empresas Tecnológica de Defensa, Aeronáutica y Espacio (TEDAE).

- La tensión entre las Coreas ha propiciado la creación de una industria de Defensa desproporcionada para el tamaño de Corea del Sur, floreciendo en algunos sectores como el aeronáutico, el electrónico o el naval. Su principal suministrador de armamento es EEUU.

El peso de los gastos militares sobre el PIB suponía en el año 2000 un 1,8% de media en la UE-15, frente al 3,4% de los años 1961-1969. En EEUU, el gasto militar se ha reducido desde el 10% del PIB de finales de los cincuenta a una cifra en torno al 4% en la primera década del presente siglo. Estos recortes presupuestarios también están teniendo un grave impacto en las industrias que desarrollan equipos para las fuerzas armadas, en particular la inversión en la I+D, que es crucial para las capacidades del futuro desarrollo del sector. Entre 2005 y 2010 hubo una disminución del 14% en los presupuestos de I+D europea, afectando a nueve mil millones de euros.

Además, actores emergentes en el mercado global de Defensa, tales como los países BRIC, al día de hoy invierten más en I+D de Defensa que Gran Bretaña, Francia y Alemania juntos. Mientras que la diferencia de la UE con EEUU se ha ido incrementando, alrededor del 80% de esta brecha viene causada por la diferencia en el gasto empresarial en I+D entre ambas regiones.

En España, la industria de Defensa tiene una fuerte tradición, pero las producciones en pequeñas series y la competencia nacional entre sistemas han impedido la aparición de empresas de tamaño funcional que se apoyen en competencias de alto nivel, internacionales y que sean competitivas y capaces de cooperar de manera global, como promotoras de un solo sistema. El sector español ha logrado situarse, pese al bajo gasto en Defensa a nivel nacional, en el octavo puesto mundial del ranking de países exportadores de armamento<sup>6</sup>. No se ha evitado que la crisis presupuestaria, que ha atezado a este sector desde el año 2008, incida en los programas de modernización y cubran las expectativas de desarrollo que ha facilitado que la industria española haya progresado de forma significativa en las últimas décadas. Solo queda que, en el futuro más inmediato, se pueda recuperar este abandono de la industria.

### La industria de Seguridad, principales características

El paso de la defensa del siglo XX a la seguridad y defensa del siglo XXI modifica el modelo de producción, de compra y relaciones, diseñado para la guerra y la posguerra. Superada la necesidad de proteger al Estado y la integridad territorial, las prioridades se orientan a la protección de las sociedades y poblaciones<sup>7</sup>.

La preocupación por la inseguridad es un fenómeno social que alcanza todos los rincones del mundo, adquiriendo centralidad en las decisiones que adoptan las autoridades políticas -nacionales e internacionales- y también las personas

---

<sup>6</sup> Hay que tener en cuenta que los componentes de los programas de colaboración que "viajan" por Europa están contabilizados como exportaciones.

<sup>7</sup> *Propuesta para la reestructuración del Sector Industrial de la Seguridad y la Defensa en España*. Félix Arteaga. Real Instituto Elcano. 29 de noviembre de 2011.

en su vida cotidiana. Se trata de un fenómeno que ha ocasionado un fuerte crecimiento de la industria de la seguridad en los últimos 20 años.

La seguridad, tradicionalmente, se había conducido desde el sector de la Defensa porque el principal riesgo para la supervivencia de los Estados tenía naturaleza militar. Sin embargo, su ámbito se ha ido ampliando y complicando como resultado de la aparición de nuevos riesgos y de nuevos actores que obligan a revisar la forma en la que los Estados proporcionan seguridad bajo los efectos de la globalización.

Es una industria que crece especialmente en épocas de crisis políticas y sociales, nacionales e internacionales, en situaciones de conflictos armados, así como de pre y post conflicto. La industria de la seguridad produce y vende desde alarmas y cercos eléctricos, guardias personales, protección en misiones de paz y organizaciones humanitarias; hasta compañías militares y de seguridad privadas (CMSP) que prestan servicios de implementación y comando de operaciones militares, de asesoría y entrenamiento militar, y/o asistencia o apoyo militar en servicios complementarios.

El Estado, aunque sigue siendo el principal proveedor de seguridad, no siempre puede cumplir con dicha función, debido al surgimiento de fenómenos nuevos y complejos tales como el auge de las sociedades de masas en centros urbanos, lo que conlleva muchas veces al aumento sistemático de delincuencia, el crimen organizado internacional, el narcotráfico y el terrorismo. Hechos que incluso pueden causar el colapso de los sistemas policiales presentes en los países, por lo que se adquieren nuevas herramientas necesarias para que los ciudadanos puedan encontrar los niveles de seguridad, de forma que sean un complemento y nunca un sustituto de la labor del Estado (Commission on Human Security, 2003, pp.2-4). No obstante, el menor tamaño de las inversiones en Seguridad no compensa el decrecimiento de las del sector de Defensa.

A partir de los atentados del 11 de septiembre de 2001, se comenzaron a introducir ambiciosas estrategias de seguridad, o a revisar las de defensa para tratar los nuevos riesgos y las respuestas militares y no militares. Al mismo tiempo, la globalización fomenta riesgos y amenazas transfronterizas de inseguridad como el terrorismo, la proliferación de armas de destrucción masiva, la delincuencia organizada, los tráfico ilícitos, los cibercrimes, las migraciones incontroladas, las pandemias o daños medioambientales, entre muchos otros. Son fenómenos recientes y en constante mutación, capaces de causar graves daños a la vida colectiva y que sitúan la inseguridad en un espacio nuevo e intermedio entre la defensa nacional y la seguridad individual, quedando de manifiesto que, cuanto mayor sea el PIB per cápita de un país, se utiliza una mayor cantidad de empresas de seguridad.

En los diez últimos años el mercado mundial de la seguridad casi se ha decuplicado, pasando de unos 10.000 millones de euros a 100.000 millones en 2011, y emplea dos millones de trabajadores en todo el mundo. Sin embargo, como indican las recientes evoluciones del mercado, la cuota del mercado mundial de las empresas europeas podría reducirse significativamente en los

próximos años si no se adoptan medidas para mejorar su competitividad. EEUU general el 40% de la demanda y Europa entre el 25% y el 35%, aproximadamente los mismo que el resto del mundo.

En los Estados Unidos, gracias a las ventajas que ofrecen un marco jurídico armonizado y un importante mercado interior, las empresas de seguridad siguen siendo líderes del mercado y se sitúan en la vanguardia tecnológica. En cambio, el mercado interior de la UE está muy fragmentado en mercados nacionales o incluso regionales. La seguridad, al ser una de las políticas más delicadas, es también uno de los campos en los que los Estados miembros dudan en renunciar a sus prerrogativas nacionales.

El mercado de la seguridad en la UE tiene un valor de mercado estimado de entre 26.000 millones y 36.500 millones de euros y emplea a unos 180.000 trabajadores. Globalmente, se puede dividir en los sectores siguientes: la seguridad de la aviación, la seguridad marítima, la seguridad de las fronteras, la protección de infraestructuras esenciales, la inteligencia antiterrorista (incluidas la ciberseguridad y la comunicación), la protección de la seguridad física, la gestión de crisis y la ropa de protección.

Las empresas europeas aún se encuentran entre los líderes mundiales en la mayoría de los segmentos del mercado de la industria de la seguridad. Para mantener y ampliar su ventaja tecnológica es fundamental disponer de unas condiciones favorables en el mercado interior y reforzar la posición de la industria de la seguridad de la UE en mercados internacionales emergentes.

Conviene distinguir entre el mercado de seguridad tradicional, cercano a los productos o servicios para el gran público (sistemas de detección, identificación, alarmas...), donde las ventajas competitivas residen en el bajo precio de la producción en masa de equipos, y el nuevo mercado de seguridad que aparece con las amenazas de terrorismo y tráfico ilegales.

Los nuevos sistemas de seguridad incorporan, cada vez más, sistemas integrados de gran volumen que encuentran en las empresas de defensa clientes adecuados: *capacidad de gestionar requisitos operativos y de integrar una multitud de subsistemas y de componentes en un sistema complejo*. A pesar de todo, el grado de tecnificación de las Fuerzas de Seguridad, donde es preponderante es en los gastos de personal (90%), muy inferior al de las Fuerzas Armadas, donde los gastos de personal suponen el 65%.

El análisis de la legislación permite afirmar que, en materia de seguridad, lo más importante no es la regulación sino la fiscalización, la cual va de la mano necesariamente de la gobernabilidad y la solidez de las instituciones políticas para hacer cumplir las leyes.

La Comisión Europea ha propuesto un programa de acción para impulsar la industria de la seguridad en el continente. Su finalidad es reforzar esta industria, uno de los sectores con mayor potencial de crecimiento y empleo en la UE, para que se mantenga en Europa y siga elaborando productos de seguridad de alta calidad. Antonio Tajani, Vicepresidente de la Comisión

Europea responsable de Industria y Emprendimiento, ha declarado: “*La actual fragmentación del mercado debilita la competitividad de la industria europea de la seguridad. La falta de una imagen de marca de la UE resulta especialmente crítica porque los futuros mercados clave de las tecnologías de la seguridad no estarán en Europa sino en los países emergentes*”. Más concretamente, la Comisión propone las medidas siguientes para crear un verdadero mercado interior de la industria de la seguridad:

- La prioridad es superar la fragmentación del mercado de la seguridad mediante la armonización de las normas y los procedimientos de certificación de las tecnologías de seguridad.
- Debe insistirse en un mejor aprovechamiento de las sinergias entre la seguridad (civil) y la investigación en el ámbito de la defensa. La Comisión, en cooperación con la Agencia Europea de Defensa (EDA)<sup>8</sup>, tiene intención de normalizar las “*normas híbridas*” en los organismos europeos de normalización.
- A fin de reducir la brecha entre la investigación y el mercado, especialmente en la contratación pública europea e internacional, la Comisión utilizará nuevos sistemas de financiación, previstos en el programa Horizonte 2020, como la contratación precomercial, para someter a prueba y validar los resultados de los proyectos de investigación sobre seguridad de la UE. La seguridad de las fronteras y la seguridad aérea son los ámbitos más comprometidos.
- La Comisión introducirá controles sobre el impacto social de las nuevas tecnologías de seguridad en la fase de investigación. Además, mandatará a los organismos europeos de normalización sobre la elaboración de una norma para la integración de las cuestiones relativas a la privacidad en todas sus fases.

## Estructura y situación del sector en Europa

El final de la “*Guerra Fría*” abrió un proceso de drástica reducción de los presupuestos militares en occidente. Partiendo del objetivo de una Defensa Común y a través de un proceso que ha durado varios años, la Comisión ha consolidado competencias sobre la industria de Defensa, sector tradicionalmente intergubernamental, es decir, reservado a los Estados y viene trabajando en su reconversión industrial y la recolocación de la mano de obra afectada.

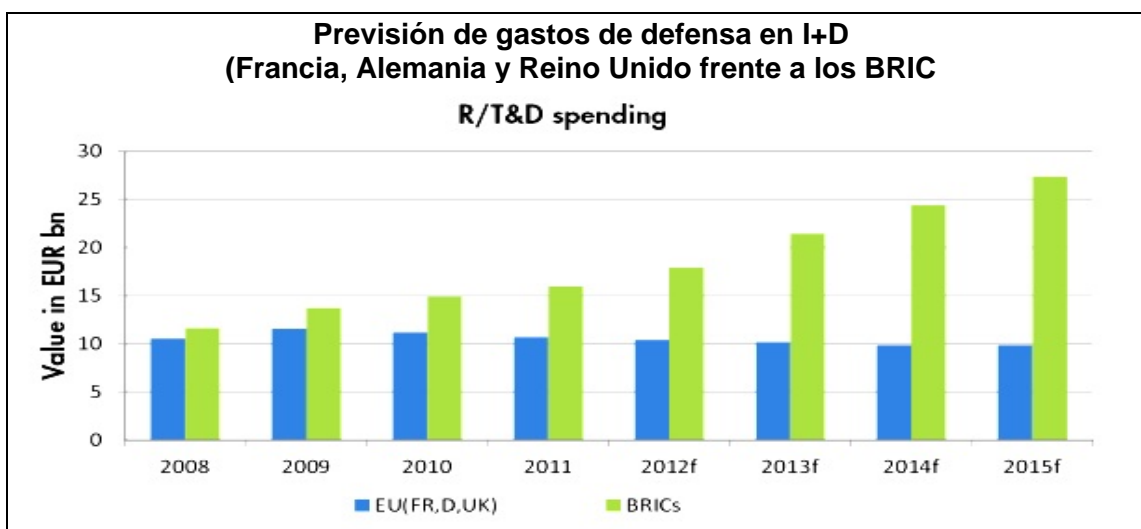
De hecho, la profunda reconversión sufrida por el sector, ha venido marcada por la reducción de su tamaño, con la pérdida de más del 50% del empleo en la UE y los efectos de las privatizaciones. Además de la vinculación de una industria militar con la industria civil a través de la I+D+i, configurándose un uso dual del sector, lo que es más difícil que se produzca en la industria de armamento, salvo excepciones (explosivos para la minería).

---

<sup>8</sup> La Agencia Europea de Defensa se creó en el año 2004 para impulsar la capacidad de defensa de la UE, promover la cooperación en materia de armamento, consolidar la base tecnológica e industrial de defensa europea y crear un mercado europeo competitivo.

A pesar de todo, la industria europea de defensa ha venido sufriendo históricamente una situación de debilidad frente a su rival del otro lado del Atlántico, consecuencia de unos presupuestos de defensa que son un tercio de los de EEUU y una fragmentación del mercado en 28 países.

La disminución de presupuestos y de perspectivas de adquisiciones también está teniendo sus consecuencias para la Base Tecnológica e Industrial Europea para la Defensa. Los presupuestos militares europeos han pasado de 251.000 millones de euros en 2001 a 194.000 en 2012, mientras que el gasto en I+D del conjunto de todos los Estados de la UE es siete veces menor que el de EEUU.



Fuente: Comisión Europea 2010. *Hacia un sector de defensa y seguridad más competitivo y eficiente.*

Esto está llevando a procesos de replanteamiento de las estrategias industriales y comerciales de los países y de sus empresas, básicamente en la línea de potenciar sus capacidades de exportación y de una mayor internacionalización, aunque los intereses nacionales siguen pesando mucho en estos procesos. El intento fallido en 2012 de fusión entre la European Aeronautic Defence and Space Company (EADS) y la British Aerospace Systems es el ejemplo más significativo de la necesidad de aumentar masa crítica para ser más competitivos internacionalmente y a la vez del peso que siguen teniendo los intereses nacionales en estos procesos.

Al mismo tiempo, parece que se hace realidad el anuncio que los tres principales fabricantes aeronáuticos europeos tras las conclusiones de la Cumbre Europea de Defensa, en diciembre de 2013, y el posterior Consejo Europeo de junio de 2014, favorecieron el desarrollo del Programa MALE 2020 como clave para la defensa europea. Por ello, las tres empresas aeronáuticas europeas (Airbus Defense & Space -Alemania-, Dassault Aviation -Francia- y Atenia Aermacchi -Italia-) han contraído el compromiso para el desarrollo de los primeros Drones europeos. Un programa de fabricación de aviones de observación y exploración estratégica (aviones no tripulados), cubriendo la actual necesidad de las fuerzas armadas europeas -que deben proveerse de

fabricación israelí y estadounidense- y pondrían en común los recursos necesarios, salvando las dificultades presupuestarias actuales.

## Características del sector de Defensa y Seguridad europeo

El sector de la industria de defensa europea, representa el 2,5% del PIB de la UE, su facturación supera los 200.000 millones de euros, dando trabajo a 400.000 personas, de forma directa y otras 960.000 vinculadas al mismo, participando en el 35% de la producción mundial, con 23 millones de euros en exportaciones en 2011. Cuatro Estados están entre los diez países del mundo que más gasto militar realizan: R. Unido, Francia, Alemania e Italia.

Francia y el Reino Unido producen casi la mitad de la demanda del mercado (marcadas por el desarrollo de la industria aeroespacial y naval, respectivamente)<sup>9</sup> seguidas de Alemania (con una fuerte industria de vehículos militares), Italia, España y Suecia (90% de la producción europea entre esos seis países, que están agrupados en la Lol).

La cooperación y la competencia en toda la UE sigue siendo la excepción, en vez de norma, ya que más del 80% de todas las inversiones en equipos de defensa se realizan a escala nacional. Una característica de la cooperación europea en materia de armamento es la especial preponderancia del sector aeroespacial, constituyendo un factor determinante en la estructura de la base tecnológica e industrial de la defensa europea, frente a un sector terrestre y, sobre todo, naval muy fragmentado<sup>10</sup>. Su investigación de vanguardia ha creado importantes repercusiones en otros sectores, tales como electrónica, aviación espacial y civil, proporcionando crecimiento y puestos de trabajo altamente cualificados.

Un buen número de pequeñas y medianas empresas europeas deben convivir con multitud de empresas norteamericanas, entre ellos gigantes que son resultado de una ola de fusiones en la última década. Sólo existen algunas empresas con fuerte estructura capaces de imponerse a nivel europeo como promotoras de un sistema.

Ciertamente, la multitud de PYMES favorece las innovaciones y ofrecen estructuras flexibles pero, teniendo en cuenta la importancia de los grandes sistemas, los gastos de capitales que conllevan y las exigencias de investigación y desarrollo, esta estructura es bastante insuficiente. En comparación con los Estados Unidos, por ejemplo, Europa muestra una gran necesidad de consolidación y reestructuración, tanto en la oferta como en la

---

<sup>9</sup> Reino Unido y Francia representan el 50% de los gastos en defensa de los 26 miembros de la OEA, abarcando, a su vez, el 78% de las inversiones en tecnología de la defensa. Inversiones que supusieron un total de 8.400 millones de euros en 2009, un 4,3% del total del gasto en Defensa. La aportación a la I+D de Francia y el Reino Unido supone el 9,5% y el 7% del total de su presupuesto en Defensa. Junto a Alemania, los tres países representan el 90% de ese gasto del total de la OEA.

<sup>10</sup> Como ejemplo, los ejércitos nacionales de la UE están equipados con siete tipos diferentes de helicópteros de combate y las empresas navales son, como media, entre tres y cuatro veces más pequeñas que las de EEUU.



demanda. A pesar de todo, la industria europea de Defensa sigue siendo, a escala mundial, una de las más potentes y debe enfrentarse a dos retos principales:

- El refuerzo de sus máximos competidores, EEUU por una parte, respaldados por un poder político deseoso de mantener su papel de primera potencia a escala mundial y en términos de producción y de tecnologías dominantes;
- y el incremento potencial de grupos emergentes respaldados por unos Estados que entendieron que controlar este tipo de industria es una garantía de independencia.

El éxito ante estos dos retos pasa por la construcción de un verdadero proyecto político europeo en el ámbito de la seguridad y la defensa. Proyecto que deberá ser apoyado por un esfuerzo financiero suficientemente distribuido entre todos los Estados miembros de la Unión.

Las bases de la seguridad en el campo civil vienen marcadas desde marzo de 2004, año en el que se presentó al Presidente de la Comisión Europea el informe *“Investigación para una Europa Segura”*, donde la seguridad fue incluida en la lista de temas de investigación para el VII Programa Marco de Investigación y Desarrollo. Y a finales de 2007, con la creación del Foro Europeo para la investigación e Innovación en Seguridad (ESRIF), cuyo objetivo es analizar una perspectiva de seguridad a medio y largo plazo (más de 20 años); desarrollar y analizar los aspectos sociales y tecnológicos de la investigación en seguridad; promocionar la innovación como la base para un mercado europeo de la seguridad que genere economías de escala a nivel europeo. En definitiva, en todo lo relacionado con la seguridad en la sociedad, la interoperabilidad, el desarrollo de capacidades, la política industrial, la innovación y seguridad en el diseño, la educación y la formación<sup>11</sup>.

La UE ha elaborado Agendas Estratégicas de sectores clave (aeroespacial, seguridad, transporte aéreo) para lanzar programas de actuación a largo plazo y favorecer el desarrollo del tejido industrial y tecnológico, garantizando la independencia tecnológica europea. Los ambiciosos Programas Marco de la UE buscan la adquisición de tecnología y capacidades para enfrentarse con el mercado. Sin embargo, los proyectos de I+D en Defensa no pueden acceder directamente a esos Programas Marcos.

El Programa COSME, con 25.000 millones de euros en créditos a empresas, y el HORIZONTE 2020, con 80.000 millones. El Galileo para el sector aeroespacial y el Copernicus, como observatorio de la tierra, con aplicación civil y militar. La seguridad marítima es clave y requiere cooperación e intercooperatividad, incluyendo la alerta precoz e intervención rápida. El proyecto UAV (Drones), donde se viene perdiendo la carrera con EEUU e Israel, por lo que son elementos fundamentales (se ha producido una

---

<sup>11</sup> España ha conseguido financiación para dos grandes proyectos en el marco del programa de seguridad civil (PERSUS, coordinado por la empresa española INDRA SISTEMAS, S.A. y SECUR-ED, coordinado por la empresa francesa THALES).

comunicación reciente de la Comisión). Todo ello requiere de presupuesto comunitario, acompañados de programa MALE de uso dual para financiación.

Las altas instituciones europeas viene advirtiéndolo que las fuertes medidas de austeridad en el ámbito del sector de Defensa inciden directamente tanto en la capacidad diplomática como en la defensa, la capacidad industrial y tecnológica. Al mismo tiempo, viene a ser un factor negativo para el desarrollo de una política común y de estrategia concertada en el marco europeo.

El sector de seguridad en Europa representa un mercado estimado de 40.000 millones de euros. La seguridad física es uno de los segmentos más tradicionales, representando el 40% -entre 13.000 y 16.000 millones de euros-. La seguridad de fronteras y la inteligencia contraterrorista se estiman en 5.000 millones cada una, y la protección de infraestructuras está entre los 2,5 y 3,5 millones de euros. La seguridad marítima y aeronáutica se estima entre 1.500 y 2.500 millones.

Los dos sectores (Defensa y Seguridad) se encuentran unidos mediante las Directivas 2009/43/CE, de 6 de mayo, de adquisiciones de defensa y seguridad; y la Directiva 2009/81/CE, de 13 de julio, sobre transferencias intercomunitarias de bienes y servicios de defensa. Ambas Directivas, que se aplican a partir de 2012 (en España han obligado a modificar la Ley de Contratos del Estado) serán determinantes en los próximos años para configurar un mercado único europeo de defensa y seguridad, ya que limitan, con ciertas excepciones, la protección de las industrias nacionales y su resultado no dejará de ser un interrogante sobre su eficacia a la hora de conformar una industria dual en el continente y en cada uno de sus países<sup>12</sup>.

El futuro de la base tecnológica e industrial de la defensa europea se encuentra también condicionado por estas Directivas. Su aprobación ha inclinado definitivamente la iniciativa regulatoria a favor de la Comisión de la UE y en contra de la EDA y del carácter intergubernamental del sector.

## **El papel de la Comisión Europea en la industria de Defensa**

La implicación de la Comisión Europea se produce a través de los acuerdos de Maastricht (que añadió el pilar de Seguridad y Defensa a los Tratados y puso las bases de una política europea de Seguridad y Defensa, -PESD-) y de Ámsterdam (creación de órganos para materializar esa política, incluida la EDA). En el contexto de la PESD, y de manera coherente con la OTAN, urge también aumentar la armonización de los requisitos relativos al equipo de defensa<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo. La primera sobre la simplificación de los términos y las condiciones de las transferencias de productos relacionados con la defensa dentro de la Comunidad; y la segunda sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de determinados contratos de obras, de suministro y de servicios por las entidades o poderes adjudicadores en los ámbitos de la defensa y la seguridad, y por la que se modifican las Directivas 2004/17/CE y 2004/18/CE.

<sup>13</sup> COM (2003) 113 final del 11 de marzo de 2003.

Porque la Defensa ha estado excluida de los Tratados europeos, es en 1996 cuando la Comisión empezó a trabajar para incluirla en el marco de las actuaciones y las competencias de la UE, analizando periódicamente la evolución de la industria y orientando sus comunicaciones a la reestructuración y concentración, siendo la Cumbre de Lisboa, que dio lugar al nuevo Tratado en el año 2000, la que produjo el lanzamiento de las directivas de defensa.

El llamado Libro Verde de la Comisión (2004)<sup>14</sup> sistematizó la aproximación comunitaria al mercado de productos de Defensa como un necesario respaldo a la PESD. Partiendo de ese informe, el Parlamento Europeo respaldó que una industria europea de equipos de defensa sólida y viable, y una política eficaz en materia de contratos públicos, constituyen elementos fundamentales para el desarrollo de la PESD, ahora denominada Política Común de Seguridad y Defensa (PCSD).

Desde el año 2005, la Agencia Europea de Defensa (EDA) viene trabajando para fortalecer la base industrial y tecnológica del sector de la defensa y dotar a los soldados de un mejor equipamiento, con avances aún muy limitados. Más recientemente, ha comenzado a abordar la reestructuración y el fortalecimiento de la Base Industrial y Tecnológica de la Defensa Europea (BITDE). En el ámbito presupuestario de la Unión, las aportaciones a la PCSD suponen únicamente un 0,03%, enmarcadas en el presupuesto de la Política Exterior Europea Común (PESC) que supone un 0,4% del presupuesto total de la UE.

De igual modo, la EDA, en su estrategia para el desarrollo de una base industrial y tecnológica europea de Defensa, describe las acciones clave que han de seguir los gobiernos para crear un tejido industrial y tecnológico fuerte en Europa. La primera de las acciones clave identificada, en dicha estrategia, consiste en que los diversos países miembros deben *“identificar, desde una perspectiva europea, las tecnologías y las capacidades industriales clave que se deben conservar o desarrollar”*. Algunos grandes países europeos, entre los que no están todavía España, ya han definido esas capacidades.

A pesar de estas orientaciones, se producen enfoques nacionales en esta materia que llevan a enfatizar la producción nacional, cayendo en una cierta renacionalización, derivado de que todas las empresas industriales con sede en Europa se están centrando en los mercados de exportación y no existe un planteamiento estratégico común, ni entre los gobiernos ni entre los sectores industriales.

La Directiva de Defensa y Seguridad 2009/81 supuso el pilar regulador del mercado de defensa europeo. Por primera vez, se trata de que las reglas específicas del mercado interior sean aplicables en este sector con el objetivo de obtener una competencia leal en el mercado interior. A pesar de todo, la defensa continúa siendo un mercado específico con una larga tradición de fragmentación nacional.

---

<sup>14</sup> La Comisión europea publicó en el año 2004 un Libro Verde sobre contratos públicos de defensa. Posteriormente en 2006 trató de facilitar una correcta interpretación de este artículo, pero al resultar insuficiente lanzó en 2007 la Directiva sobre adquisiciones de defensa y seguridad con una serie de normas específicas para su aplicación.

La Comunicación de la Comisión Europea de 2012, “*Una industria europea más fuerte para el crecimiento y la recuperación económica*”<sup>15</sup> incide en la necesidad de seguir avanzando hacia la plena integración del mercado interior de sectores, como “*la seguridad y la defensa*”. A pesar de la aplicación del paquete de medidas sobre defensa, dicho sector todavía mantiene una fuerte dimensión nacional y es incapaz de aprovechar el potencial de las economías de escala necesarias para mejorar la competitividad y la rentabilidad. Se refleja una contradicción entre las necesidades de aumentar la masa crítica de las empresas a través de fusiones o absorciones incluso por encima de las fronteras nacionales y la voluntad de muchos Gobiernos de mantener una importante capacidad nacional que garantice un grado de autonomía y permita a sus empresas ser más fuertes en el mercado interior y en los mercados internacionales.

Durante el año 2013, la Comisión Europea ha venido marcando las líneas maestras de actuación en relación con la industria de Defensa para no poner en riesgo la seguridad europea, presentando su Plan para mejorar la eficacia y la competitividad del sector de Seguridad y Defensa europeo, enmarcado en cuatro líneas de actuación: *hacer realidad el mercado interior de Seguridad y Defensa; reforzar la competitividad de la industria europea; aprovechar las sinergias entre los ámbitos civil y militar y explorar nuevas vías de cooperación europea*<sup>16</sup>. Se establece un Plan de Acción para la contribución de la Comisión al fortalecimiento de la Política Exterior y de Seguridad Común, sobre la base de las siguientes consideraciones:

- Europa necesita un planteamiento estratégico que aborde todos los aspectos de la seguridad militar y no militar.
- La Política Común de Seguridad y de Defensa debe estar respaldada por una plena Competencia Común Europea y Una Política de Armamentos.
- Para garantizar la coherencia de los esfuerzos es importante generar y explotar sinergias entre el desarrollo y el uso de la defensa y las competencias de la seguridad civil.
- Europa necesita una industria de defensa fuerte y una base tecnológica.
- Es esencial fortalecer el mercado interno para la defensa y la seguridad y crear condiciones que permitan a las empresas europeas operar libremente en todos los estados miembros.
- Es importante asignar y gastar los recursos financieros de manera eficiente.

Al mismo tiempo, la Comisión fomentará el uso del Fondo Social Europeo (FSE) para el reciclaje profesional de los trabajadores y su readaptación profesional, en particular, de proyectos que aborden las necesidades de competencias, habilidades coincidentes y la anticipación del cambio. Y tendrá

---

<sup>15</sup> COM(2012) 582 final, del 10 de octubre de 2012.

<sup>16</sup> Hacia un sector de seguridad y defensa más competitivo y eficiente. COM(2013) 542, de julio de 2013. Una contribución al Consejo Europeo de diciembre de ese mismo año.

en cuenta el potencial de los Fondos Estructurales y de inversión europeos para apoyar a las regiones afectadas por la reestructuración de la industria de defensa, especialmente para ayudar a los trabajadores a adaptarse a la nueva situación y para promover la reconversión económica.

Nos encontramos ante una nueva iniciativa de carácter supranacional, llevada a cabo por la Comisión que, aunque venga precedida de la idea de fortalecer la base tecnológica e industrial de la defensa a nivel europeo, tendrá sin duda un impacto claro en las respectivas bases tecnológicas e industriales a nivel nacional. Países como España, que aún encontrándose entre las seis naciones de la Lol<sup>17</sup> que conforman el grueso del mercado y la industria de defensa europeos, es de un tamaño medio, tienen mucho que perder o que ganar en este proceso.

En realidad, la Comisión ha sustituido en sus esfuerzos a favor de la reestructuración industrial a la Lol y a la EDA, que desde su creación no ha logrado tener protagonismo en ese campo, a pesar de sus competencias en armamento, I+D, industria y mercados. La Comisión, y no la EDA, es la que impulsa ese proceso desde el año 2009. Lo que ha sido posible por la nueva interpretación del artículo 346 del Tratado de la Unión, que ha abierto el camino hacia un mercado único de productos de defensa, modificando el régimen gubernamental en el que se ha venido moviendo este sector desde la creación de la Unión. De tal forma que cualquier programa de inversión en áreas ligadas a la idea del estado, como Defensa e Interior, ya no creará necesariamente puestos de trabajo en el propio territorio, excepto en aquellos Estados, como Francia e Italia, donde el Estado mantiene la presencia en los grandes grupos industriales.

Después de cinco años en los que la industria de Defensa ha pasado de puntillas por la UE, la Cumbre de Jefes de Estado de diciembre de 2013 dejó en “*agua de borrajas*” las perspectivas de un Plan de Acción para el fortalecimiento de la política industrial en este marco. El Consejo Europeo se limitó a resaltar la fragmentación de los mercados europeos de la defensa y el perjuicio que representa para la sostenibilidad y la competitividad de la industria europea de defensa y seguridad<sup>18</sup>.

El Consejo insta a los Estados a profundizar en la cooperación, aprovechando las sinergias que permitirán mejorar el desarrollo y la disponibilidad de la Base Tecnológica e Industrial de la Defensa Europea (BITDE) de forma más integrada, duradera, innovadora y competitiva, definiendo una serie de acciones prioritarias, elaboradas en torno a tres ejes:

1. Incrementar la efectividad, la visibilidad y el impacto de la PCSD. Donde siguen surgiendo nuevos desafíos a la seguridad.

---

<sup>17</sup> Carta de intenciones de 1998 que condujo a un Acuerdo Marco para la Reestructuración y funcionamiento de la Industria de Defensa Europea en 2000. Su objetivo es promover una base industrial y tecnológica de defensa más sólida y competitiva actuado sobre seis áreas que dan forma al “*mercado de defensa*”: (1) seguridad de suministros; (2) procedimientos de exportación; (3) seguridad de la información; (4) investigación y tecnología; (5) tratamiento de la información técnica; y (6) armonización de los requisitos militares.

<sup>18</sup> Consejo Europeo, 19 y 20 de diciembre de 2013. Política Común de Seguridad y Defensa.

2. Mejora del desarrollo de capacidades militares mediante la colaboración, resolviendo las carencias y evitando las duplicidades.
3. Fortalecimiento del sector industrial europeo de la defensa, enmarcado en una BITDE más competitiva, innovadora, sostenible e integrada para desarrollar y mantener capacidades de defensa; incrementando la autonomía estratégica y su capacidad de actuar con socios; además de una seguridad de suministro; a la vez que siga siendo mundialmente competitiva y fomenta el empleo.

El Consejo Europeo quiere incrementar la inversión en programas de investigación cooperativa y que los Estados maximicen las sinergias entre investigación nacional y de la UE; que se refuercen la investigación civil y de defensa mutuamente, incluso en tecnologías generadoras esenciales y tecnologías de eficiencia energética. En el ámbito del apoyo a la PYME, los reconoce como un elemento importante de la cadena de suministro de defensa, una fuente de innovación y catalizadores clave de la competitividad, subrayando también la importancia de un acceso transfronterizo al mercado para las PYME, fomentando un mayor acceso de las PYME a los mercados de seguridad y defensa, así como una participación mayor en futuros programas de financiación de la UE.

En junio de 2014, la Comisión Europea presentó un plan de medidas para fortalecer el mercado único para la defensa, comprometido en la Cumbre de diciembre de 2013, para promover una industria de defensa más competitiva, fomentando las sinergias entre la investigación civil y militar, incluyendo detalles y plazos para las acciones<sup>19</sup>. Incorpora la preparación de una hoja de ruta que incluye:

- un mercado interior de la defensa en el que las empresas europeas puedan operar libremente y sin discriminación en todos los Estados;
- un régimen de abastecimiento en el ámbito de la seguridad a escala de la UE en el que las fuerzas armadas puedan estar seguras de recibir un suministro suficiente en toda circunstancia;
- una acción preparatoria para explorar el potencial de un programa de investigación europeo que, en el futuro, pueda abarcar tanto la seguridad como la defensa; y
- una política industrial que fomente la competitividad de las industrias europeas de la defensa y contribuya a aprovechar, a precios asequibles, todas las capacidades que Europa necesita.

En este sentido, para fomentar la cooperación y mejorar la eficiencia del sector, la Comisión decidió tomar las siguientes iniciativas: *completar el mercado único para la defensa y la seguridad; fortalecer la competitividad de la industria europea; aprovechar el potencial de doble uso de la investigación e impulsar la innovación; desarrollo de las capacidades; espacio y defensa,*

---

<sup>19</sup> COM(2014) 387 final del 24 de junio de 2014. Un nuevo acuerdo para la defensa europea. Hoja de ruta para la aplicación de la Comunicación COM(2013) 542. Hacia un sector de seguridad y defensa competitivo y eficiente.

aplicación de las políticas energéticas y los instrumentos de apoyo de la UE al sector de la defensa; refuerzo de la dimensión internacional.

## El sector de Defensa y Seguridad en España

La facturación del sector -civil y militar- representa el 10% del PIB -100.000 millones de euros-, aunque sólo el 0,5% es facturación específica de la industria de Defensa -5.650 millones de euros- y un 79% de la misma es internacional, mientras que en la industria militar se dedica el 67% al exterior, ámbito en el que sólo el 21% de las empresas<sup>20</sup>. La aportación al PIB industrial supuso el 16,1%, en 2013, perdiendo casi un punto y medio en diez años, con una media del 16,3% de participación en este período (durante los seis años de crisis precedentes no llegó al 16%). El 11,6% de la facturación total -civil y militar- se dedica a inversiones en I+D y el 10% en las actividades militares.

La facturación del total de las empresas dedicadas a los sectores de defensa y seguridad, tuvieron un incremento acumulado del 36% en el período 2007-2013, un 5% anual. Situación favorecida por la evolución del sector aeronáutico -civil y militar-, con un 90% de crecimiento acumulado en el mismo período, un 10% de media anual. Las actividades exclusivas de defensa lo hicieron en un 55% en el mismo período, como consecuencia de la facturación de los años 2009 y 2013 y una fuerte debilidad en el resto, reduciéndose en 2011 y 2012. Mientras que el de espacio lo hizo en un 49% acumulado, un 7% de media anual.



Fuente: TEDAE

La industria militar es clave para el compromiso adquirido en la UE de revitalizar el tejido industrial y crear empleo de calidad. Tanto es así que cada euro invertido en la industria del sector genera 2,6 euros en la economía y la actividad exportadora tiene un factor multiplicador superior a tres euros.

<sup>20</sup> Alemania gasta el 1,4%, Reino Unido el 2,5%, Francia el 2,3%, Italia el 1,7% y Portugal el 1,8%.

En España, la Ley 85/1965 -que se reforzó con la Ley 32/1971-, supuso la aprobación de un Programa conjunto de Inversiones, Mantenimiento y Reposición de Material y Armamento, dotado de crecientes recursos presupuestarios. Se impulsó el crecimiento de la industria de defensa española, desde el lado de la demanda, con la creación del Ministerio de Defensa en 1977 y, dentro de su organigrama, de la Dirección General de Armamento y Materia (DGAM), a la que se asignaron importantes objetivos de política industrial. A partir de 1982 se concentraron las decisiones de compra dentro del Ministerio de Defensa, mientras que la DGAM inicia una política de impulso a la industria nacional por una doble vía:

- Sustitución de la compra en el exterior de sistemas de armas y equipos militares por la fabricación bajo licencia y la transferencia de las tecnologías asociadas.
- Cuando esto no era posible y la adquisición en el exterior se mostraba ineludible, se condicionó la compra a la concesión de compensaciones industriales y tecnológicas<sup>21</sup>.

A partir de los años ochenta se inició un ciclo descendente en los gastos de defensa, que llegará hasta la mitad de los años noventa del siglo pasado, lo que tuvo negativas consecuencias para la industria de defensa, especialmente para los astilleros militares, la fabricación de plataformas terrestres y el sector de armamento convencional y munición. Otro factor a destacar ha sido la privatización de casi la totalidad de las empresas públicas, a excepción de Navantia, dejando las empresas de defensa en manos de intereses privados nacionales o extranjeros, decisión que planteó algunos interrogantes, dado el carácter estratégico de este tipo de actividad. Situación que se manifestó con la venta de la empresa Nacional Santa Bárbara, donde concluían los intereses europeos en el marco de la defensa común europea ya que fueron los estadounidenses, los adjudicatarios a través de General Dynamics (GD-SBS).

La Política Industrial de la Defensa forma parte de la Política de Estado de Defensa<sup>22</sup>; en consecuencia, todos los principios que definen la Política de Estado recogidos en la Ley Orgánica 5/2005 de la Defensa Nacional, que amplía el concepto tradicional de Defensa al nuevo de Defensa y Seguridad.

El cambio que se ha producido en la estructura del sector industrial ha tenido como referencia destacada al sector de Defensa. Desde una industria dominada por el antiguo Instituto Nacional de Industria (INI) se ha pasado a la privatización casi total, con la excepción de la empresa naval Bazán (Navantia). Se han aplicado diferentes vías de privatización: *la gobernada por la industria nacional (Indra*, la única empresa transversal que tiene una alta participación

---

<sup>21</sup> Los acuerdos de compensación, también conocidos como acuerdos off-set, son una modalidad de contrato, de práctica restrictiva aplicada al comercio internacional que se ha extendido al de material militar. “*La aportación de la Fuerzas Armadas a la Economía Nacional*. Centro de Estudios de la Defensa Nacional del Ministerio de Defensa. Documento N° 11.

<sup>22</sup> Este nuevo concepto obliga a los responsables de la Política Industrial de la Defensa a considerar como objeto de su atención no solo a la industria tradicional proveedora de armamento y material, sino también a la industria proveedora de bienes, infraestructuras y servicios directamente relacionados con la protección del estado social y los derechos y libertades de los ciudadanos.



en todas las plataformas, siendo la empresa mayor del sector en España y la más internacional) y la conducida desde fuera por un socio industrial y tecnológico (CASA, actual grupo europeo EADS, y Santa Bárbara Sistemas, actualmente propiedad de la estadounidense General Dynamics).

El Estado español cuenta con participaciones y acciones en diversas empresas del sector de Defensa y Aeroespacial, aunque el control y la planificación de ellas está disperso por distintos organismos públicos que dependen de diferentes Ministerios. Los astilleros Navantia y la empresa de promoción de exportaciones de defensa DEFEX, son propiedad 100% de la SEPI, que controla las participaciones minoritarias en varias empresas privadas (Airbus -4%-, Hispasat -7,41%- e Indra -20,14%-). Además el Ministerio de Defensa controla directamente otras compañías a través del Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (INTA), en empresas como Ingeniería de Sistemas para la defensa de España (ISDEFE) que controla el 30% de la sociedad pública Hisdesat (el resto está en manos de Airbus -15%-, Indra -7%- y Sener -5%-). En 2012, la empresa de Ingeniería de Servicios Aeroespaciales (INSA) se integró en ISDEFE.

Los sectores de especialización de la industria española de Defensa se extienden a los vehículos blindados de combate y de transporte militar; artillería, mediante obuses con sistema perfeccionado; aviones de transporte, reabastecimiento en vuelo, vigilancia y seguridad; aviones de misión, aviones no tripulados (UAS); fragatas, buques de proyección; equipos electrónicos, simuladores, sensores y guerra electrónica; y munición y explosivos. No obstante, se aprecia un reducido número de productos propios competitivos en el ámbito de los grandes sistemas o plataformas, tales como: aeronaves de combate, vehículos terrestres (carros y vehículos blindados) o sistemas espaciales y buques de guerra<sup>23</sup>.



Fuente: TEDAE

<sup>23</sup> La mayor parte del equipamiento militar que se construye actualmente en España tiene licencia de exportación a nombre de empresas extranjeras. Por ejemplo, los tanques Leopard 2 (fabricados por Santa Bárbara Sistemas) no pueden venderse sin el permiso de Alemania y gran parte de los sistemas de combate de las fragatas construidas por la pública Navantia cuentan con patentes de EEUU, lo que limita su venta por parte española.

En el marco de la estrategia global de Defensa, hay que señalar que no existe una verdadera política industrial de Defensa, lo que incorpora muchas debilidades. Al mismo tiempo, hay que señalar que España no cuenta con una tradición de definición estratégica en materia de seguridad. Los antecedentes más parecidos son las Directivas de Defensa Nacional, públicas desde 1992, el Libro Blanco de la Defensa de 2000 y la Revisión Estratégica de la Defensa en 2003 que no se tradujeron en medidas ni políticas prácticas. Todos ellos se refieren más al ámbito de la defensa que al de seguridad.

Trabajar de forma coordinada entre los actores nacionales, principalmente el Ministerio de Defensa y la propia industria española, pero también con otros órganos de la administración y con organismos internacionales como la EDA o la Lol, para confirmar su sostenibilidad en el futuro, será clave en el proceso<sup>24</sup>. Es preciso tender puentes en algunas compañías europeas destacables, como las alemanas Krauss-Maffei Wegmann y Rheinmetall, la francesa Nexter Systems o las italianas Iveco y OTO Melara.

## El sector de seguridad

El mercado de seguridad tiene muchas especificidades propias pero también comparte características con el mercado de defensa tradicional. Está disperso en muchos organismos (Interior, Medio Ambiente, Aduanas, CCAA...), pero constituye una de las claves para plantear una estrategia tecnológica que garantice la supervivencia del sector industrial.

La programación de adquisiciones de seguridad a medio y largo plazo está poco desarrollada. Tanto el Ministerio de Interior como otros organismos del Estado (Aduanas, SAEMAR, Puertos) y las CCAA no planifican sus adquisiciones tan estrechamente con la industria como sería conveniente. Y los principales instrumentos legales que conforman la línea de actuación del Estado son: *el Plan Integral de Política Industrial 2020 (PIN2020), de diciembre de 2010; la Estrategia Estatal de Innovación -e2i-, de octubre de 2010; y la Estrategia de Tecnologías e Innovación de Defensa -ETID-, de 2012, todos ellos actualmente en suspenso.*

A diferencia del sector de la Defensa, las Comunidades Autónomas y las Corporaciones Locales tienen una notable interacción con el sector privado, por lo que también es posible obtener economías de escala aplicando el mismo enfoque integral a todas las administraciones públicas.

Por primera vez, en 2010 un gobierno elabora un documento público en el que se reconocen problemas que afectan a la seguridad nacional y para los que necesita estructuras y procedimientos concretos, que, por diversos problemas, el Consejo de Ministros no aprobó hasta el 24 de junio de 2011, con el título: *“Estrategia Española de Seguridad. Una responsabilidad de todos”*, que incluye como amenazas y riesgos los conflictos armados, el terrorismo, el crimen organizado, la inseguridad financiera y económica, la vulnerabilidad energética,

---

<sup>24</sup> *La Industria de Defensa en Europa*. General de Brigada del EA Arturo Alfonso Meiriño, Subdirector Relaciones Internacionales DGAM. Revista Española de Defensa, abril de 2013.

la proliferación, las ciberamenazas, los flujos migratorios no controlados, las emergencias y catástrofes, la protección de las infraestructuras, suministros y servicios críticos.

Considera la globalización, el desequilibrio demográfico, la pobreza y desigualdad, el cambio climático, los peligros tecnológicos y las ideologías radicales y no democráticas como factores que potencian los riesgos y amenazas anteriores (potenciadores en su terminología y *drivers* en la de otras estrategias). La misma Estrategia denomina como “*ámbitos*” a los espacios terrestre, marítimo, aéreo, espacial, ciberespacio e informativo donde pueden manifestarse los anteriores riesgos y amenazas.

Recomienda crear un Foro Social como órgano consultivo con administraciones públicas, empresas, expertos y sociedad para compartir análisis de seguridad. Respecto a la participación social, sugiere la necesidad de ubicar el Foro Social en la sociedad civil aprovechando algún centro o *think tank* que intermedie entre ésta y las Administraciones de forma sistematizada.

Estrategia que fue completada con la creación, el 20 de julio de 2012, del Departamento de Seguridad Nacional<sup>25</sup> y cuyos trabajos culminaron con aprobación de una nueva Estrategia de Seguridad Nacional el 30 de mayo de 2013, bajo la denominación “*Estrategia Española de Seguridad. Un proyecto compartido*”<sup>26</sup>, que es continuista con el anterior, identificando los mismos riesgos:

- Considera que España debe estar posicionada para responder adecuadamente a las situaciones de conflicto, que pueden generar las transiciones características del mundo actual.
- La seguridad y el bienestar de España y de sus ciudadanos se determinan y gestan dentro y fuera de nuestras fronteras, dado el carácter transnacional de los desafíos a la seguridad.
- Ya no es posible distinguir entre seguridad exterior e interior. Los acontecimientos que transcurren más allá de las fronteras nacionales pueden impactar directamente en nuestro país.

A los riesgos y amenazas tradicionales se suman, en efecto, otros nuevos de naturaleza generalmente transnacional, que se interconectan y potencian su peligrosidad, a la vez que aparecen nuevos espacios abiertos que facilitan su expansión e impacto. El ciberespacio es hoy el ejemplo más claro de un ámbito accesible, poco regulado y de difícil control, y en consonancia, la ciberseguridad es uno de los principales ámbitos de actuación de esta Estrategia.

En el ámbito externo, la seguridad de España se verá reforzada si la UE se consolida como un actor global. Resulta necesario a este fin el refuerzo y completo despliegue de un Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE) que

---

<sup>25</sup> Real Decreto 1119/2012, de 20 de junio, de modificación de Real Decreto 83/2012, de 13 de enero, por el que se reestructura la Presidencia del Gobierno.

<sup>26</sup> Modifica la del año 2011 y revisa la estrategia del momento.

represente a la UE en todo el mundo, el desarrollo de una PCSD dotada de unos medios militares adecuados y creíbles y el pleno desarrollo de las diferentes capacidades del Espacio de Libertad, Seguridad y Justicia (ELSJ).

La contracción del gasto de los principales clientes y la presión sobre las tarifas aplicadas, continuaron incidiendo negativamente en el volumen de negocio que las compañías de seguridad durante el mismo ejercicio. El mercado nacional de seguridad privada facturó 3.865 millones de euros<sup>27</sup> en 2012, donde las políticas de contención de gastos aplicadas por las empresas privadas y las Administraciones públicas penalizaron la evolución de este segmento. Por su parte, la facturación obtenida por las compañías de seguridad por la instalación, el mantenimiento y la conexión a CRA de sistemas de seguridad contabilizó 1.067 millones de euros, el 27,6% del total, en 2012. Al mismo tiempo, se viene produciendo un proceso de concentración de la oferta sectorial muy acelerado.

### Estructura y configuración del sector de Defensa

Un total de unas 800 empresas están vinculadas al sector (150 en el sector de Defensa); el 40% procedente de la exportación -a Europa en su gran mayoría-; el 53,6% corresponden al sector de la Seguridad y la Defensa y el resto al mercado civil<sup>28</sup>. Con un empleo directo de más de 60.000 personas<sup>29</sup>, según la EPA del tercer trimestre de 2014, 20.000 en la industria militar.

El total del sector nacional factura menos que la cuarta empresa europea. Mientras que el 48% de las importaciones proceden de Francia, casi el 80% vinculado al sector aeronáutico. A pesar de que ninguna empresa está entre las 50 grandes compañías mundiales, ha contribuido de forma significativa al desarrollo de los campos de aeronáutica, naval y comunicaciones, siendo una de las pocas áreas de alta intensidad tecnológica con presencia internacional de la industria española, herederas directas de los programas de defensa.

Cuenta con grandes empresas que pueden actuar como contratistas (diez empresas que son bastante más que PYME que suelen actuar como subcontratistas). Y de las cuatro grandes, las dos primeras compañías aglutinan el 87% de la facturación y el 82% de los trabajadores, operando en el campo de la integración de sistemas, una capacidad de diseño e ingeniería que

---

<sup>27</sup> Existe una Asociación de Empresas del sector de Seguridad (AES) a la que están vinculadas unas 80 empresas (Indra Sistemas de Seguridad, Bosch Security, Eulen, Fichet Industria, Honeywell Tecnología y Seguridad, ITM Sistemas, Samsung Techwin Europe, Sistemas Acorazados Eurosegur, Tyco Integrated, Grupo Vita...).

<sup>28</sup> Según la referencia que hace el Ministerio de Defensa en su informe de 2010 (*La industria de Defensa en España*), en el Registro de Empresas de la Dirección General de Armamento y Material se encontraban registradas 562 empresas, de las que sólo 370 han declarado facturar en el sector de Defensa. El resto factura en el ámbito civil, aunque se consideran suministradoras de productos para Defensa.

<sup>29</sup> Según el informe de 2012 de la Dirección General de Armamento y Material del Ministerio de Defensa, con datos de 2010, las empresas que facturan al sector de Defensa producen un empleo directo de más de 240.000 puestos de trabajo, cifra que incorpora los empleos directos generados por sus actividades tanto en el sector civil como en el sector de defensa.

tienen pocas empresas en el mercado mundial y que marca la diferencia con las demás, que actúan como subcontratistas de componentes.

Analizando las cifras de negocio internacional, se identifican cuatro grandes empresas (EADS-Construcciones Aeronáuticas SA, Navantia SA, Indra Sistemas SA y General Dynamics Santa Bárbara) que agrupan el 70% de la facturación del sector. Otras 10 empresas suponen un 10%; mientras que unas 120 compañías aportan el 20% restante, agrupando estas últimas casi el 30% del empleo total.

La industria española de defensa refleja una elevada concentración de las ventas en tres sectores (aeronáutico, electrónica y comunicaciones, y naval, que suponen en torno al 83% del total), incorporando una especialización en los sectores más intensivos en tecnología, facilitado por el espaldarazo recibido de la mano de la participación en los programas de cooperación industrial europeos. Estos tres sectores aportan el 95% de las exportaciones (60% de su producción el aeronáutico, un 30% el de las TIC y una cuarta parte de su producción el sector naval).

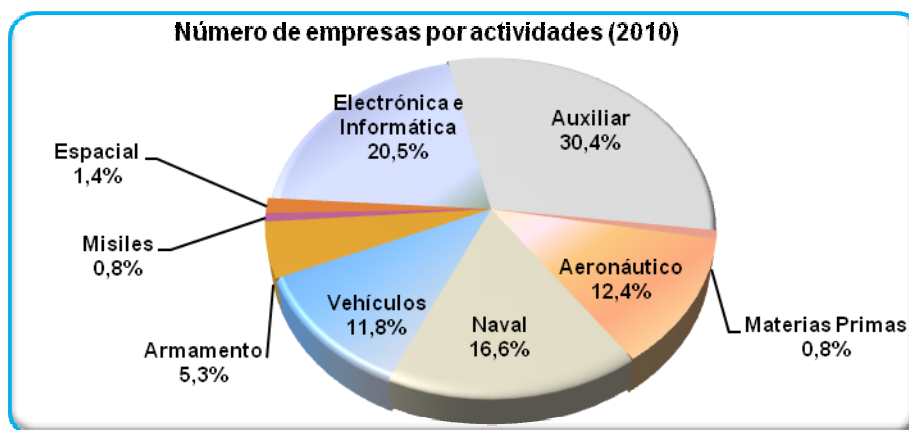
El sector aeroespacial -civil y militar- invierte el 11% en I+D+i, conservando España la octava posición mundial, dedicando el 82% de la facturación a la exportación. La industria espacial se mantiene como la quinta potencia mundial en esta área, con el 14% de inversión en I+D+i y dedicando el 72% de la facturación a la exportación. Hablamos de sectores que incorporan un 40% de ingenieros y licenciados, un 47% de técnicos de alta cualificación y un 13% de otros perfiles técnicos. En los que, en el caso del sector aeronáutico, incorpora un 55% de trabajadores licenciados e ingenieros superiores y, el espacial, con un 70% de estas cualificaciones.

*Esta consolidación se ha logrado de diversos modos: en el caso del sector aeroespacial -que se configura como el motor del crecimiento del sector- ha sido a través de la integración en un gran grupo europeo; en el caso del sector naval, concentrándose en una gran compañía; y en el caso del sector electrónico e informático, estableciendo alianzas estratégicas permanentes o coyunturales; en el de armamento, Santa Bárbara Sistemas se ha integrado en General Dynamics.*

A pesar de todo, se refleja la carencia de una visión integradora de intereses empresariales nacionales que han alimentado debilidades estructurales que han aflorado por la situación de crisis financiera y la puesta en marcha de las nuevas Directivas comunitarias de adquisiciones de seguridad y defensa. La falta de tamaño y la fuerte dependencia en algunas tecnologías críticas son los principales problemas de la industria española de defensa a la hora de afrontar los nuevos retos del mercado.

La industria española de Defensa viene creando las condiciones necesarias para intentar adaptarse a la nueva situación mundial, incorporando una base industrial y tecnológica de cara a formar parte de los grandes consorcios industriales europeos y ser capaz de competir y cooperar en términos de igualdad a nivel internacional. Como consecuencia de este proceso, se ha

producido la consolidación de los sectores industriales básicos: electrónico e informático (INDRA)<sup>30</sup>, aeroespacial (EADS) y naval (NAVANTIA), además de plataformas terrestres, de vehículos (Santa Bárbara Sistemas -General Dynamics-) y de armamento que realizan el 87% de la facturación del sector.



Fuente: Dirección General de Armamento y Material del Ministerio de Defensa

El grupo público Navantia e Indra se encuentran entre los cien mundiales de la Defensa en el año 2010. El primero, con el 96% de su cifra de negocios total (1.500 millones de euros), en el puesto 45 y el segundo, con el 23% de su facturación total (582 millones de euros) en el 84, después de estar colocado en el 65 en 2009<sup>31</sup>. El 25 de julio de 2014, el Gobierno decidió otorgar al Ministerio de Defensa la tutela sobre la participación del Estado en la industria militar (básicamente, el 100% de Navantia y el 20% de Indra), aunque las acciones sigan en manos de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), dependiente del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

Las empresas que presentan una mayor participación sobre el total de la industria de Defensa son: EADS-CASA (32%), Navantia (23%), INDRA Sistemas (6%), Santa Bárbara Sistemas-GDS (4%) ITP (3%), Ingeniería de Sistemas para la Defensa de España (1%), HISDESAT Servicios Estratégicos (1%), Sener Ingeniería y Sistemas (1%), REPSON Comercial de Productos Petrolíferos (1%) y AMPER Programas de Electrónica y Comunicaciones (1%)<sup>32</sup>, EXPAL ...

<sup>30</sup> En agosto de 2013, el Grupo BFA- Bankia vende la totalidad de su participación en Indra, por el 20,14% del capital, a la SEPI. Indra es una multinacional de consultoría y tecnología que cuenta con 42.000 trabajadores, factura unos 3.000 millones de euros y dispone de clientes en 128 países. La SEPI tuvo ya una participación mayoritaria en Indra, de la que controlaba el 66% hasta su privatización en 1999.

<sup>31</sup> En agosto de 2013, el Grupo BFA- Bankia vende la totalidad de su participación en Indra, por el 20,14% del capital, a la SEPI. Indra es una multinacional de consultoría y tecnología que cuenta con 42.000 trabajadores, factura unos 3.000 millones de euros y dispone de clientes en 128 países. La SEPI tuvo ya una participación mayoritaria en Indra, de la que controlaba el 66% hasta su privatización en 1999.

<sup>32</sup> El Consejo de ministros dio luz verde, el 3 de octubre de 2014, a la compra de la firma española por el gigante francés Thales, poniendo una condición el Ministerio de Defensa: el código fuente del Simacer (Sistema de Mando y Control del Ejército de Tierra) deberá depositarse en un caja fuerte a la que tengan acceso sus expertos.

El 86% de la actividad está relacionada con la industria aeroespacial. El 21% de las empresas se las reparten entre Andalucía y Madrid, seguidas por el 19% en Euskadi<sup>33</sup>, entre las tres CCAA acaparan casi el 63% del total. A mayor distancia se sitúan Castilla-La Mancha y Catalunya (9% respectivamente). Durante el período de la crisis 2008-2013, el sector ha perdido 300 empresas, un 26,4%, concentrándose las pérdidas en las actividades de naval (-30%), armamento y vehículos (-26,4%) y las TIC (-25,5%). La mayor parte de la facturación se reparte entre cinco CCAA: Madrid, Andalucía, Galicia, Murcia y Euskadi sostienen unos 25.000 empleos directos y 50.000 indirectos en el sector privado.



Fuente: Dirección General de Armamento y Material del Ministerio de Defensa

El sector aeronáutico lidera la contribución al empleo en España, en lo que a la industria de defensa se refiere, con el 26%, seguido del sector naval, con el 24%. El sector auxiliar se sitúa a continuación con un 16%, mientras que el sector de armamento y el electrónico e informático contribuyen en el empleo dedicado a la industria de Defensa en un 15% cada uno. Y en cuanto a la cualificación del personal empleado en cada uno de los diferentes sectores, la mayor cualificación del personal se observa en los sectores aeronáutico, electrónico e informático, y naval.

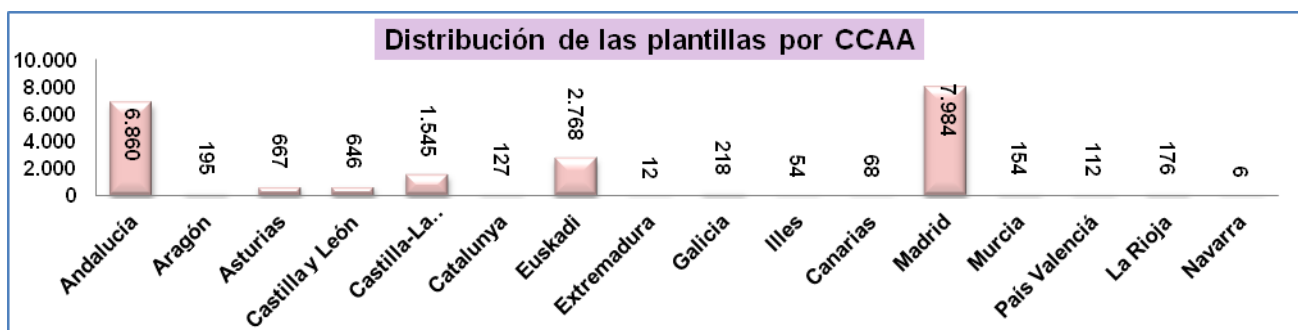


Fuente: Elaboración propia, tomando como referencia los datos de la EPA y TEDAE. Total: Promedio de los tres primeros trimestres (EPA). Militar: promedio anual (TEDAE).

<sup>33</sup> Es preciso destacar el dinamismo aportado por los clúster Hélice en Andalucía y Hegan País Vasco (3.800 millones de facturación en 2013, el 70% en exportaciones, y con 24.000 empleos entre los dos).

La industria de Defensa ha venido perdiendo anualmente casi un uno por ciento de su empleo desde el año 2008 y hasta el tercer trimestre del año 2014, un 3,4% acumulado durante el período álgido de la crisis. Después de un fuerte descenso en 2012 (-14%), el empleo dependiente creció un 8% en 2013, recuperándose en 2014 pero sin llegar a los niveles anteriores a la crisis (7%). El sector naval lidera la fuerte caída, con casi un 50% de pérdida de empleo en el mismo período, seguido del de armamento y vehículos militares (-36%), con fuertes crecimientos en el aeroespacial (63%) y las TIC de defensa (36%).

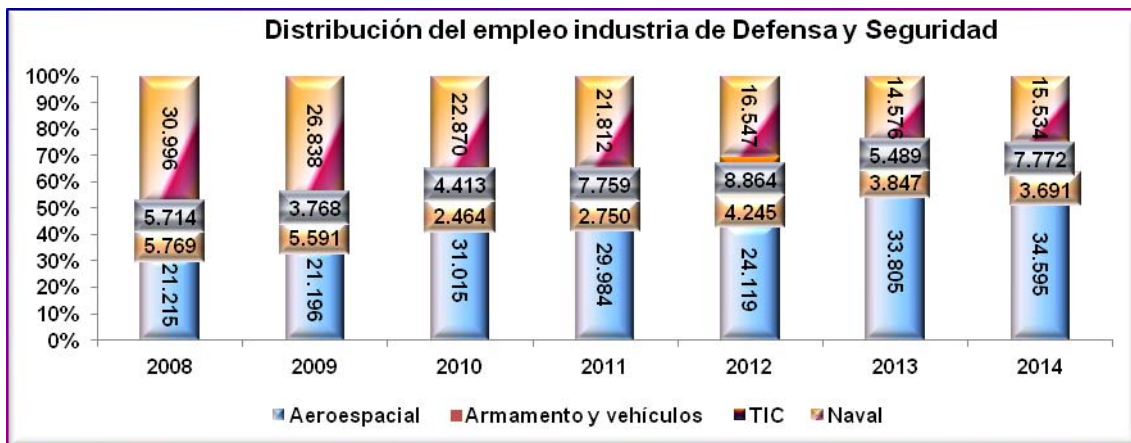
Después de un fuerte descenso en 2012 (-14%), el empleo dependiente creció un 8% en 2013, recuperándose en 2014 pero sin llegar a los niveles anteriores a la crisis (7%). El 37% del empleo se sitúa en la Comunidad de Madrid, el 32% en Andalucía y el 13% en Euskadi, entre las tres acaparan casi el 82% del empleo total. Muy por debajo se sitúan Castilla-La Mancha y Castilla y León (3% cada una).



Fuente: Secretaría de Estrategias Industriales, tomando como referencia el SIGIS de CCOO.

Considerando la evolución de la participación del empleo por sectores (referencia EPA), se aprecia el fuerte incremento que manifiesta el sector aeroespacial (22,9% de incremento en 2014, respecto al año 2008), en detrimento del naval (-23,4%). Con menor intensidad también lo hace el de las TIC (3,6%), restando participación al de armamento y vehículos (-3,1%). La misma tendencia refleja la evolución del empleo en el período 2008-2014: el sector aeroespacial vive un incremento del 63% acumulado en el mismo período, frente a un fuerte retroceso en el de armamento y vehículos (-36% acumulado), con descensos en casi todos los años; un incremento en el de las TIC (36%); y una fuerte reducción del acumulado en el naval (-50%), también en todos los años excepto un ligero incremento en 2014.





### Reducción de la demanda interna y efectos en la industria española

España ha pasado de ser un fabricante de sistemas de defensa convencional a exportar tecnología militar y adentrarse en la vanguardia de la investigación aplicada a la Defensa. Es el país que más retornos financieros obtiene de su participación en los proyectos de la EDA y los consorcios vinculados a Defensa.

La desaparición de la demanda interna impacta sobre las capacidades de las grandes empresas, que tenían garantizado un alto porcentaje de las compras de los Ejércitos y que dinamizaban a su alrededor un amplio conjunto de PYME, obligando a fuertes desarrollos en mercados exteriores para buscar una salida a la difícil situación del Ministerio de Defensa.



Fuente: TEDAE

La industria de Defensa se caracteriza por su eficacia en la integración de grandes plataformas como buques y aviones, además de óptica espacial, acústica submarina, en simuladores aeronáuticos, navales y terrestres, radares avanzados, sistemas de control, nanotecnología, ensayo armamentístico, blindajes, materiales explosivos y electrónica; con el operador de

comunicaciones por satélite INDESAT es ejemplo del éxito industria español; se progresa en transmisión por ordenador, fibra óptica, armamento, blindajes, aviones para observación no tripulados, lanzadores de misiles con pilas de combustible provenientes del desarrollo de las energías renovables y en equipamiento del combatiente de futuro.

La prefinanciación de los grandes programas de adquisiciones por importe de 23.000 millones de Euros entre 1997 a 2009, con créditos del Ministerio de Industria, permitió iniciar numerosos programas y crear múltiples capacidades industriales sin necesidad de incrementar el presupuesto de defensa; es más, mientras que el Ministerio más contrataba menos gastaba en defensa. Ahora que hay que comenzar a pagar dichos contratos, el Ministerio no dispone de recursos presupuestarios suficientes, determinando la quiebra del sistema de financiación de la defensa.

Con cargo a dichos programas se realizaron inversiones millonarias en muchas empresas, en maquinaria, patentes, instalaciones etc. que se perderán si no continúa el esfuerzo inversor. Asimismo se generó una expectativa económica con un incremento de la facturación de un 300% entre el año 1995 y 2005, y duplicándose el empleo, gran parte del mismo de muy alta cualificación.

En este sentido, un importante factor de preocupación industrial en España son los recortes que continúan manifestándose en el Presupuesto de Defensa en los últimos años, los más acusados entre los grandes países de la UE. A lo que se añaden los problemas de financiación por los anticipos de los Programas Especiales de Modernización de las Fuerzas Armadas (PEA). Los programas especiales de Defensa fueron financiados a través de créditos del Ministerio de Industria para su puesta en marcha, anticipos que se elevan a 15.745 millones de euros. Pagos que, si no se atendían, incurrían en fuertes penalizaciones por incumplimiento de contrato, peligrando la supervivencia de muchas empresas españolas de la industria de Defensa.

Este modelo, que ha producido importantes beneficios al desarrollo del sector tanto en su base tecnológica como industrial, se encuentra en cuestión en la actualidad como consecuencia de la persistente reducción del presupuesto de Defensa en los últimos seis años, con un descenso total del 36% (2008-2014). Lo que pone en situación de supervivencia a una industria que se ha visto fortalecida por su participación en estos grandes programas que, casi siempre, son objeto de acuerdos internacionales. En 2012, el Ministerio de Defensa ya había pagado 7.000 millones, que el Ministerio de Industria ha adelantado a las empresas 15.000 millones, por lo que el problema financiero pendiente son 8.000 millones de euros que Defensa debe abonar en una década -a unos 800 millones anuales vía crédito extraordinario-.

En mayo de 2013, el Secretario de Estado de Defensa informa de la adopción de medidas respecto a la reconducción de los PEA. La decisión de reducir los pedidos de las Fuerzas Armadas a la mitad podría hacer tambalearse al sector, incidiendo drásticamente sobre la actividad y el empleo de las empresas del sector. A finales de julio de ese año el Gobierno aprobó un nuevo crédito extraordinario en el Presupuesto del Ministerio de Defensa, destinado a atender

el pago de obligaciones correspondientes a programas especiales de armamento y material, por un importe de 877,33 millones de euros. Y, en agosto de 2014, se emite un Real Decreto por el que se aprobó un crédito extraordinario de 884 millones para pagar los programas especiales de armamento, anunciando un cuarto RD para el año 2015 en este mismo sentido (el primero fue aprobado en el año 2012 y el segundo en 2013)<sup>34</sup>.

En este marco, el Ministerio de Defensa incorporó a finales del año 2014 un nuevo ciclo inversor que sustituye al actual, iniciado en los 90. Justificado en la prioridad establecida por el Gobierno para potenciar los sectores industriales en España y, en concreto, el dedicado a Defensa. Así como, ante la necesidad de renovar sistemas de armas a punto de acabar su vida operativa (fragatas blindadas o aviones cisternas) y de reestructurar la industria militar durante la próxima década (2015-2025), para la que Defensa prepara un paquete de programas cuyo montante roza el 1% del PIB español:

- Cinco fragatas F-110 para la próxima década (5.000 millones de euros) que se construirán en Navantia, con la participación de Indra, Navantia Sistemas, Sener y la compañía europea de misiles MBDA<sup>35</sup>;
- Blindados 8x8 que debe estar listo en 2017 (entre 350 y 400 vehículos, con un coste de 1.000 a 1.500 millones de euros) y previsiblemente se ensamble en la planta de General Dynamic-Santa Bárbara en Sevilla y que la vasca SAPA se haga cargo de las transmisiones;
- Tres Aviones Cisterna de reabastecimiento en vuelo (un coste que supera los 200 millones de euros), siendo el candidato el A330-MRTT que se monta en Airbus Getafe (Madrid);
- Cuatro aviones Drones no tripulados para vigilancia y reconocimiento (su coste oscila entre los 200 y 300 millones de euros), inclinándose por el MQ-9 Reaper estadounidense o el Super Heron israelí porque no hay ningún modelo europeo en el mercado;
- Submarino S-80, un programa viejo que debe refinanciarse, debido a los problemas de sobrepeso detectados en mayo de 2013<sup>36</sup> (2.135 millones de euros de coste) y habrá que decidir si se construyen los tres restantes y cuánto se paga de sobrecoste.

## Estrategia exportadora y cauces para la internacionalización

El sector mantiene un nivel de internacionalización apreciable, en un ámbito con gran presencia de grandes multinacionales, lo que no significa que mantenga una capacidad exportadora comparable con el desarrollo que se

---

<sup>34</sup> Con ellos se atiende al pago de programas como el caza de combate Eurofighter (430 millones de euros), el helicóptero Tigre (144 millones), el Airbus A400M (143 millones) el helicóptero NH-90 (85 millones), el vehículo blindado Pizarro (55 millones) o el misil Spyke (22 millones), entre otros.

<sup>35</sup> Defensa ve con buenos ojos la creación de un grupo español de electrónica militar, como interlocutor único y con un vínculo asociativo muy sólido.

<sup>36</sup> La firma estadounidense Electric Boat ha concluido que el origen del problema estaba en un "inadecuado control de pesos del submarino".

manifiesta en los países del entorno (Reino Unido, Francia, Suecia...). Aspecto que es preciso corregir, sobre todo, cuando hablamos de un país en el que el endeudamiento exterior provoca que la balanza de pagos atraviese permanentes déficit año tras año en la mayoría de los sectores industriales de su economía, entre ellos el de Defensa. Acuerdos que podrían generar unos 900 millones de euros anuales en contratos de exportación.

A pesar de que la política exportadora española no es muy fuerte, sin embargo, en el período 2004-2009 las ventas superaron el 130% de incremento acumulado, un 18% de media anual, sobre todo por el aumento del año 2006 (102%) y 2009 (44%), convirtiendo a España en el octavo suministrador mundial de los sistemas de armas (2,6% del mercado) relacionados con los buques de Navantia (66,5% del valor total de las exportaciones) y de los aviones de Airbus Military (30% de las ventas).

De tal forma que en el período de crisis (2008-2013) las exportaciones se acercaron a incrementos acumulados del 320%, con periodo irregulares de años como el 2011 y 2013 que marcaron récords en materia de ventas de sistemas militares al exterior (116% y 100%, respectivamente, sobre los años anteriores) y años de resultados negativos (2010 y 2012).



Fuente: Secretaria de Estado de Comercio Exterior

La desaparición de la demanda interna impacta sobre las capacidades de las grandes empresas, que tenían garantizado un alto porcentaje de las compras de los Ejércitos y que dinamizaban a su alrededor un amplio conjunto de PYME, obligando a fuertes desarrollos en mercados exteriores para buscar una salida a la difícil situación del Ministerio de Defensa.

#### Principales mercados de exportación española (2013)

Países MD	Valor (millones €)	Porcentaje
<b>Países UE OTAN</b>	<b>1.399,7</b>	<b>35,8</b>
Reino Unido	546,1	14,0
Francia	402,3	10,3
Alemania	167,6	4,3
Italia	117,3	3,0
Grecia	97,4	2,5
Polonia	61,2	1,5
Resto	7,8	0,2
<b>Países UE no OTAN</b>	<b>14,5</b>	<b>0,4</b>
Suecia	11,8	0,3
Austria	1,8	0,1
Irlanda	0,9	0,0
Resto	0,0	0,0
<b>Países OTAN (no UE)</b>	<b>97,7</b>	<b>2,5</b>
Estados Unidos	84,6	2,2
Turquía	7,5	0,2
Noruega	3,6	0,1
Canadá	2,0	0,0
<b>OTAN + UE</b>	<b>1.511,9</b>	<b>38,7</b>
<b>Otros países</b>	<b>1.732,5</b>	<b>44,4</b>
Emir. Árabes Unidos	717,0	18,3
Australia	609,1	15,7
Arabia Saudita	406,4	10,4
<b>Resto de países</b>	<b>663,5</b>	<b>16,9</b>
<b>TOTAL</b>	<b>3.907,9</b>	<b>100</b>

Fuente: Subdirección General de Comercio Internacional de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad)

El modelo vigente hasta 2012, basado en acciones puntuales e iniciativas dispersas, tenía resultado en la fase alta del ciclo económico pero no en el contexto de crisis que exige un enfoque más sistémico, coordinado y global. Esta situación se modificó en mayo de 2012, incorporando al ordenamiento jurídico español lo que desde el comercio internacional se denomina “*Contrato Gobierno a Gobierno*”. Esta medida tiene como objetivo “*afrontar las carencias advertidas en esta etapa crucial para el sector español industrial de la defensa, caracterizada por la contracción del gasto español en este sector esencial de la actividad económica del país*”<sup>37</sup>.

Se habilita al Gobierno, como único interlocutor, la firma de contratos de venta de armamentos y gestionar una cuenta alimentada con fondos extranjeros: los clientes del exterior ingresan en dicha cuenta los fondos comprometidos en la venta de los productos armamentísticos y el Ministerio de Defensa paga a las empresas españolas los entregados<sup>38</sup>. Sin embargo, y contrastando con este nuevo instrumento, es lamentable la importante reducción del presupuesto del ICEX.

La elaboración de un plan de adquisiciones a largo plazo -o la consolidación de los créditos extraordinarios dentro del presupuesto asignado- permitirá adecuar las expectativas de la industria a la demanda real y potenciar un ciclo inversor en condiciones industriales eficientes y sostenibles. Otros países con mayor tradición y voluntad de planeamiento como el Reino Unido y Francia han anunciado planes de adquisiciones de 160.000 millones de libras para los

<sup>37</sup> Ley 12/2012 de medidas urgentes para la liberalización del comercio y de determinados servicios.

<sup>38</sup> En el caso de la venta de los carros de combate Leopard 2E (200 o 300 aproximadamente) para Arabia Saudí, gestionados desde el año 2012 y fabricados en España bajo licencia alemana, el contrato adquiere la categoría de Tratado Internacional.

próximos 10 años y de 364.000 millones de euros para los próximos 12 años, respectivamente.



Fuente: TEDAE

Al mismo tiempo, se requiere un mayor esfuerzo dirigido hacia la internacionalización de la PYME, facilitando los recursos humanos y financieros adecuados para poder incluir a un colectivo determinante para la economía del país y que debiera evidenciarse mediante la conformación de una oficina específica para orientar a este colectivo, facilitándoles los trámites y las conexiones apropiadas.

España es uno de los países europeos que mayor porcentaje de sus equipos militares se adquiere mediante cooperación internacional y, hasta ahora, las empresas podían preferir como subcontratistas a compañías españolas de menor dimensión, pero la aplicación de la Directiva 2009/43/CE y, sobre todo, la Directiva 2009/81/CE<sup>39</sup> que impide discriminar a subcontratistas europeos por motivos de nacionalidad, permite, por un lado, a los contratistas mejorar sus opciones de subcontratación en Europa y, por otro, les obliga a salir a Europa o integrarse con otras empresas.

Constituye un marco de seguridad jurídica para el funcionamiento del sector. A pesar de las teóricas mejoras que trata de introducir este nuevo marco normativo, existen notables reticencias de que ello vaya a ser así en el caso de las empresas españolas, y en particular de las PYME, pudiendo dar como resultado final un grave quebranto para sus intereses y la economía. Estas directivas, pensadas para garantizar la competencia leal y evitar distorsiones en este mercado, pueden terminar favoreciendo algo diferente a lo inicialmente previsto, dando lugar a que el pez grande acabe comiéndose al chico.

<sup>39</sup> En España esta Directiva es traspuesta a través de la Ley 24/2011 de 1 de agosto, de contratos del sector público en los ámbitos de la Defensa y la Seguridad.

Para entender la comprometida situación de la industria española, hay que tener en cuenta que en la UE, Reino Unido, Alemania, Francia e Italia realizaban el 90% del gasto total en defensa, y que, prácticamente, el 85% de la inversión en equipos era demanda interna. Además, estos países controlan la mayoría de las compañías multinacionales europeas y dominan el I+D militar en Europa. Frente a estos datos y el deterioro de la situación económica, el futuro del sector de la defensa en España es incierto. Además, cabría pensar que el peso de estos países en el mercado pueda traducirse en apoyo a su propio tejido empresarial, en detrimento del español.

## Un largo recorte presupuestario

Durante los años de crisis, los recortes presupuestarios han sido causa común en la mayoría de países de Europa oriental y central, con pocas excepciones<sup>40</sup>. Como consecuencia de todos estos procesos se priorizan el mantenimiento de las capacidades que se consideran prioritarias, unido a las necesarias para hacer frente a las nuevas amenazas no convencionales como el terrorismo, las catástrofes de diverso origen y, especialmente, para dar respuesta a las crecientes y cada vez más complejas amenazas en el ciberespacio.

El Gobierno español previó la aplicación de un plan, elaborado en 2012 (Visión 2025), para reducir en los próximos años 15.000 efectivos militares -de un total de 130.000 (123.000 en activo y 16.000 militares en la reserva)- y 5.000 de los 22.000 empleados civiles, incluyendo el cierre de bases aéreas y arsenales. Plan del que no se ha sabido nada sobre su posible aplicación, y que contemplaba para los años 2013 y 2014 la reducción de 10.000 empleos. Al mismo tiempo, los presupuestos para 2014 establecieron un máximo de 79.000 el número de efectivos en tropa y marinería. Pese a la reducción de sueldos y efectivos, durante los años 2011-2013, ha seguido aumentando el gasto en personal, que consume el 77% del presupuesto ordinario, cuando no debería pasar del 50%. En línea con la aplicación de las medidas de austeridad ya aplicadas por otros países en materia de Defensa, porque casi toda Europa contempla el rápido declive de sus presupuestos militares<sup>41</sup>.

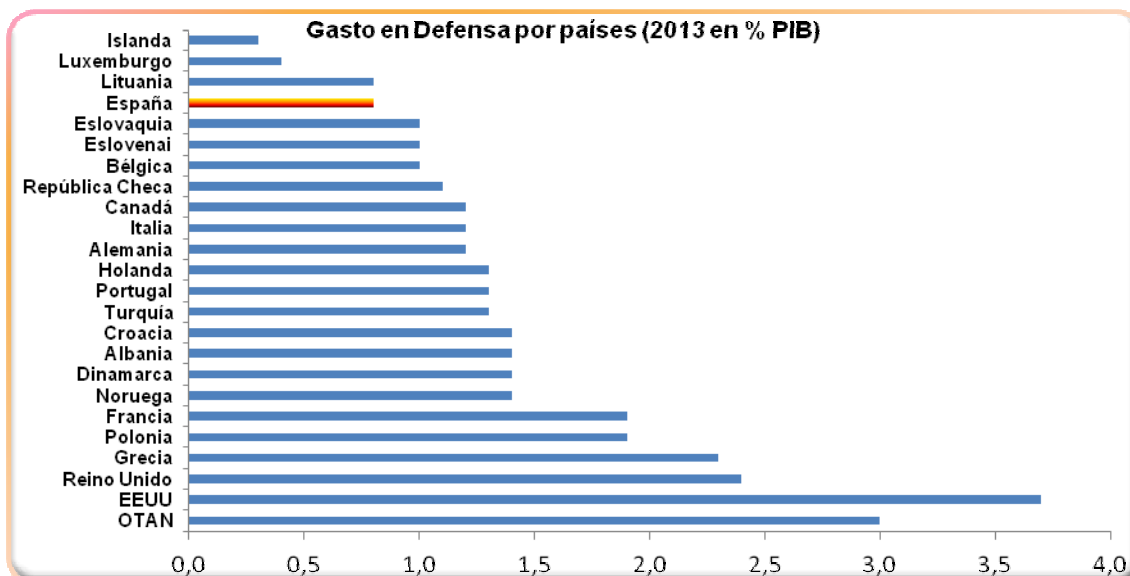
La actividad y desarrollo del sector industrial de Defensa se sustenta gracias a la demanda del Ministerio de Defensa, en un escenario presupuestario que se ha ido reduciendo de forma progresiva en las dos últimas décadas y de forma acelerada entre 2010 y 2013, hasta llegar al 0,9% del PIB (similar al de Lituania y el Gran Ducado de Luxemburgo)<sup>42</sup>.

---

<sup>40</sup> Los de Alemania se reducirán un 25%, hasta 2016; los del Reino Unido un 8%, hasta 2015. Francia reducirá 17%, hasta 2016. Italia redujo su presupuesto de 2012 en un drástico 28%, y 3.000 millones de euros hasta 2014.

<sup>41</sup> El Reino Unido viene aplicando el plan Ejército 2020, que eliminará en ocho años 20.000 efectivos. Alemania reducirá sus tropas un 20% e Italia ahorrará 26.000 millones de euros hasta 2014, eliminando el 10% de efectivos de sus Fuerzas Armadas.

<sup>42</sup> España es el país europeo que menos gasta en términos de PIB en defensa, aunque participa en todas las operaciones y alianzas internacionales. Dedicar a inversiones en defensa menos que Grecia, Turquía, Noruega, Finlandia o Dinamarca; economías mucho más pequeñas que las españolas.



Fuente: Military Balance 2014. Instituto Internacional de Estudios Estratégicos.

Las inversiones han ido disminuyendo del 30% entre 1990 y 1997, al 26% entre 1998 y 2008, y al 13% en 2011. Mientras tanto, los presupuestos de Defensa se han reducido un 36% entre 2008 y 2014. Con 6.316 millones en los PGE para 2012, equivalentes al 0,06% del PIB, un 8,8% menos respecto al año 2011, afectando al capítulo de inversiones, que pasaron de los 1.005 millones a escasamente 654. En el presupuesto para 2013 son las inversiones reales las que soportan la mayor reducción (30%) sobre el año 2012 (el 46% del total de la minoración que sufre el presupuesto de Defensa en este año). En el total de ese monto, la modernización de las Fuerzas Armadas sufrirá el mayor recorte, con una rebaja del 33,6%.

Los recortes de los PGE para 2013 cuantifica una reducción total de las inversiones reales de casi 2.400 millones desde 2008, resultado que acumula una disminución ininterrumpida superior al 30%. Además de no barajarse la acometida de nuevos programas, tampoco se aborda un proceso de renegociación con la industria para revisar las entregas y el volumen de adquisiciones hoy pactado de cinco de los Programas Especiales de Armamento (PEAs) españoles, siguiendo la estela del programa Eurofighter, del que ya se ha pospuesto hasta 2015 la entrega de 15 aparatos.

Los presupuestos para 2014 contemplaban una reducción de 191 millones de euros respecto al de 2013 (-3,2%), constituyendo el 1,5% del gasto total consolidado del PGE para 2014. Las inversiones reales sufren un 8,4% de reducción (497 millones menos que en 2013). La sexta reducción consecutiva, engordando la disminución de las mismas hasta superar el 30% desde el año 2008, cuando alcanzó la cifra récord (8.491,3 millones).



Los Presupuestos para el año 2015 contemplan el primer incremento desde el año 2008 (0,4%)<sup>43</sup>, tras un merma del 32% en los últimos seis años. La inversión militar experimenta un descenso del 5,1%, que se reparte en apoyo logístico, modernización de las fuerzas armadas, investigación y gastos operativos, entre otros. Se mantiene la dotación de inversiones de programas especiales de armamento y las relacionadas con las operaciones de mantenimiento de la paz. No obstante, el gasto final será bastante mayor del presupuestado. Ya que algunas partidas incorporarán la destinada a cubrir la factura de los PEAs y los gastos de las misiones militares en el exterior. Respecto a la primera, el Gobierno, como viene haciendo en años anteriores (Reales Decretos de 2012, 2013, 2014 y otro previsto para el año 2015)<sup>44</sup>.

Las necesidades militares identificadas como prioritarias ya tienen financiación en los PGE 2015: *el vehículo 8X8 (41 millones de euros) y la fragata F-110 (37 millones), derivándose proyectos tecnológicos (siete para el primero y trece para segundo)*. Además, el Capítulo 8 del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, contempla la prefinanciación del contrato de los nuevos buques de Acción Marítima (BAM) para la Armada, con 161 millones de euros. En total, 546 millones de euros para programas de Defensa, un 64% sobre el año 2014.

### Efecto en el desarrollo tecnológico del sector

El sector de defensa juega un papel fundamental en la innovación (internet, microondas, GPS...). En el año 2013, EEUU aportaba el 35,1% de la I+D+i mundial, la UE el 29,4% y Japón el 18,9%, mientras que China sólo llegaba al 3%. Esta situación incide directamente en la política tecnológica y de desarrollo del sector. No se puede hablar de mejorar las exportaciones sin hacer referencia al contenido innovador de las actividades industriales.

Es importante identificar las áreas tecnológicas donde existen oportunidades para la innovación, como puede ser el sector aeroespacial, el de la electrónica o el de los sistemas de información y comunicaciones. Así como la relación entre las tecnologías civiles y militares.

Las áreas en las que la industria ha trabajado más son las relacionadas con plataformas aéreas, navales y terrestres, y con sistemas de mando, control, inteligencia y comunicaciones donde, bien con tecnología propia o integrando tecnología de otros suministradores, en algunos casos extranjeros, se han desarrollado diversos sistemas para las Fuerzas Armadas, así como las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado. En muchos casos, la innovación ha procedido del campo civil, como, por ejemplo, sistemas de propulsión, equipos de información y comunicaciones, etc., probablemente debido a que se trata de

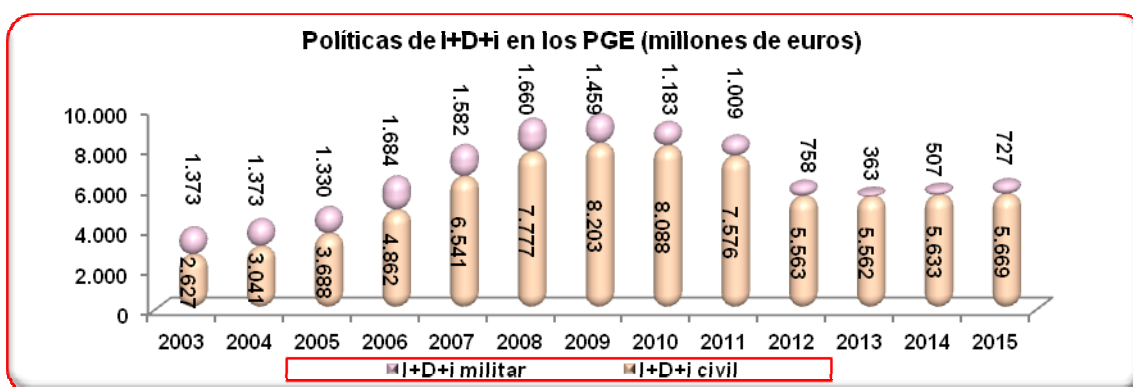
---

<sup>43</sup> Algo más del 75% se destina a gastos de personal, que se reducen en un 0,6% respecto al año 2014.

<sup>44</sup> Con ellos se atiende al pago de programas como el caza de combate Eurofighter (430 millones de euros), el helicóptero Tigre (144 millones), el Airbus A400M (143 millones) el helicóptero NH-90 (85 millones), el vehículo blindado Pizarro (55 millones) o el misil Spyke (22 millones), entre otros.

áreas donde es más fácil innovar o aplicar la innovación procedente de otros sectores.

La inversión en I+D, orientada a la seguridad y la defensa, constituye un capítulo importante de los presupuestos de investigación del Estado, lo que supone a priori una fuente de recursos económicos para la industria, que, bien aprovechados, pueden reforzar considerablemente sus capacidades. El impacto de los principales programas de Defensa sobre la I+D+i tienen el siguiente recorrido: *el 16,2% de las inversiones en Defensa -unos 27.000 millones de los principales programas de modernización del Ministerio de Defensa- van a industrias de alta tecnología y el 24,8% a sectores intensivos en conocimiento.*



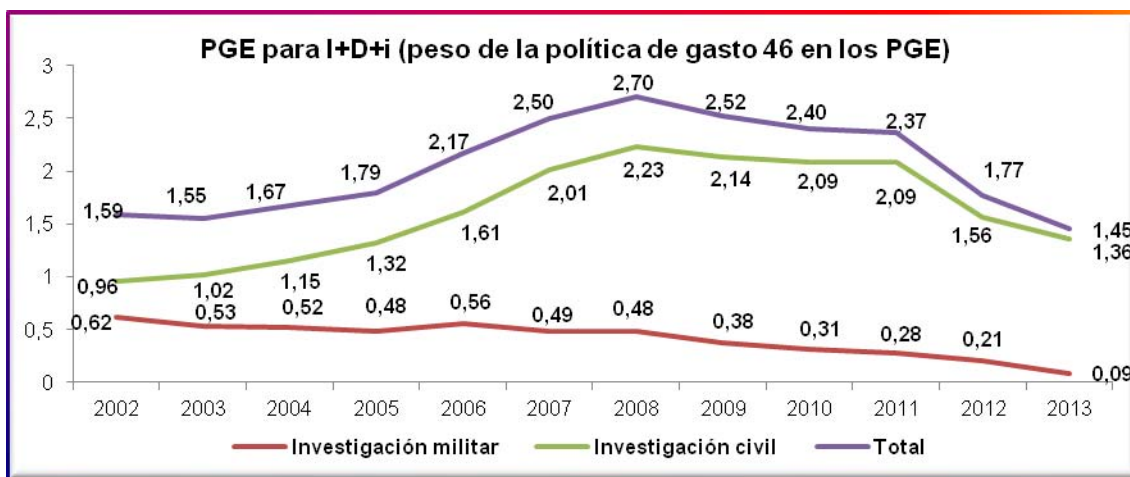
Fuente: Presupuesto consolidado por políticas de gasto.

La mayoría del presupuesto de I+D+i tiene un destino civil (89%) mientras que la investigación militar concentran una parte minoritaria (11%) y decreciente. En los últimos años, el recorte de fondos en los programas asignados a la I+D+i militar ha sido superior al soportado por los programas ligados a proyectos civiles. Durante el período 2008-2014 se contempló una reducción acumulada del 77%, un 11,5% de media anual, sólo durante los años 2014 y 2015 se contemplaron incrementos (40% y 43%, respectivamente, respecto a los años anteriores. La contracción de las inversiones en I+D depende más que de otros sectores de la inversión pública.

En la parte militar de la I+D+i, el grueso de sus recursos son los activos financieros (80% del total en 2011) concedidos para financiar la fabricación y adquisición de los grandes proyectos al amparo del programa 464B incluido dentro del Ministerio de Industria y que posteriormente el Ministerio de Defensa deberá pagar. Estos activos financieros soportan un brusco descenso en 2012 (27,5%).

El gasto real destinado a la investigación militar sufrió también un recorte relevante en 2012 (-14,8%), aunque inferior al que soporta la investigación civil (-22,7%) y se concentraba mayoritariamente en el capítulo de inversiones (-26%), pero también afectan al gasto de personal (-3,9%). La inversión en investigación militar alcanzó en 2014 el 8,26% del total de la I+D española, mientras que en 2013 representaba solo el 6,13%. En materia de innovación, las partidas del Ministerio de Industria destinadas a financiar I+D militar pasan

de 218 millones de euros en 2013 a 344 millones en 2014 (42% de incremento, destinado principalmente al nuevo submarino S-80 que la empresa pública Navantia se encuentra desarrollando con serias complicaciones). En 2015, la investigación militar se presupuestó con 564 millones de euros, un 64% sobre el año 2014.



Fuente: Ministerio de Hacienda y AAPP. PGE ICONO (Observatorio Español de I+D+i)

Durante muchos años, la política de investigación y desarrollo en defensa prácticamente ha desaparecido. Por una parte, no existen programas nuevos ni objetivos. No se participa en los foros tecnológicos internacionales; se niegan ayudas a la industria nacional; no existe coordinación entre los distintos organismos de investigación ni mecanismos de control y seguimiento. En definitiva, para un sector que depende del liderazgo tecnológico para sobrevivir, esta carencia se ha convertido en estructural y lastra cualquier capacidad de desarrollo futuro, arrastrando notablemente la política exterior.

La innovación en Seguridad y Defensa se orienta más a la investigación aplicada y al desarrollo, empleando tecnologías avanzadas pero con un grado de madurez medio-alto. La fase de desarrollo, pruebas y evaluación supone prácticamente el grueso de esta actividad en este sector. En muchos casos, el desarrollo contiene actividades previas a la producción del sistema, cuyo contenido experimental es con frecuencia limitado.

La innovación en Seguridad y Defensa se centra principalmente en el desarrollo de nuevos productos y, de forma secundaria, en la prestación de nuevos servicios, mientras que se presta menos atención a los procesos internos relacionados con el suministro de estos bienes y servicios. Esto se debe a que la producción de equipos y material se hace en series cortas en muchos casos, por lo que el valor que aportan las innovaciones de proceso es menor cuando no se trata de una producción masiva, al contrario de lo que sucede en la mayoría de los bienes de consumo donde estas innovaciones son esenciales para conseguir que el producto sea competitivo en el mercado.

El Ministerio de Defensa reconoce que a España *“le falta una vocación de imprimir a las plataformas de defensa un mayor contenido tecnológico,*

*comprometiéndose a desarrollar proyectos de I+D con la fragata F-110 y con el futuro vehículo terrestre 8x8 (78 millones de euros), asignándolo a empresas españolas, con colaboración o no con extranjeras, constituyendo un nuevo ciclo inversor de defensa, que se diferenciará del primer ciclo inversor, iniciado en los 90<sup>45</sup>. Todo ello, en el marco de la prioridad establecida por el Gobierno para potenciar los sectores industriales en España y, en concreto, el dedicado a Defensa.*

A pesar de todo, en España se han conseguido logros con las actividades de I+D de Defensa que han repercutido, o lo harán en el futuro, en la sociedad civil, en campos como la medicina, los sensores, la simulación, la seguridad, etc. Entre ellos vale la pena mencionar las experiencias de telemedicina en Bosnia; las investigaciones sobre detección de agentes contaminantes nuclear, biológico y químico; el control de tráfico aéreo; los desarrollos de sensores SAR para vigilancia de fronteras, control de áreas de derechos exclusivos económicos y detección de incendios; los simuladores y entrenadores y la experiencia de las Fuerzas Armadas en el Mando y Control que tienen directa aplicación por las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado en su tarea habitual de protección de los ciudadanos, en especial en la lucha contra el terrorismo; los inhibidores de frecuencias para evitar el accionamiento de explosivos a distancia; la seguridad de la información en las transacciones financieras; las técnicas de identificación y vigilancia; las investigaciones sobre células de combustible para generación de energía en submarinos, con aplicación en otros campos de generación energética, etc.

## Estrategias sectoriales

La industria y el sector de defensa se han venido moviendo juntas desde la creación de la CECA y de la UE, constituyendo sectores claves para las economías europeas y para la sociedad. La industria de Defensa forma parte del motor de desarrollo tecnológico, fuente de empleos cualificados, aportando mayor cohesión militar.

Desde un punto de vista social y político, destacan cuatro aspectos importantes relativos a la necesidad de unas capacidades de defensa europeas eficaces: *protección de la población; necesidad de contar con soldados bien equipados; empleo estable y predecible; actuaciones humanitarias y militares bien diseñadas en el mundo.*

Pese a la preocupación manifestada por el Parlamento Europeo (resolución de 10 de abril de 2002) y los comunicados de la Comisión Europea, todavía no existe hoy en día una política europea de armamento que ayude a paliar y resolver los problemas que aquejan al sector, entre los que figura sus limitaciones para suministrar los medios que demandan las Fuerzas Armadas con las prestaciones deseadas y dentro de unos plazos y costes asumibles.

---

<sup>45</sup> Pedro Aguirre, Secretario de Estado de Defensa. Expansión 29 de octubre de 2014.

Los ciudadanos de la UE tienen derecho a una protección adecuada, mediante un armamento europeo con garantías de futuro, definiendo intereses estratégicos en el marco de la política europea común de seguridad y defensa. El triángulo formado por los asuntos exteriores y de seguridad, la defensa y la capacidad industrial es indivisible, sirviendo a la posición europea en el mundo, a sus intereses políticos y económicos.

Para que Europa mantenga una industria de seguridad y defensa sólida, creando una masa crítica para lograr mayor eficacia y una mejor relación coste-eficacia, es necesario un cambio radical en la mentalidad y las políticas. Los gobiernos tienen una alta participación en la industria de la defensa como clientes, reguladores y proveedores de licencias de exportación, por lo que deben ser conscientes de las carencias de la estructura actual y las fuertes limitaciones presupuestarias, lo que exige reajustes ordenados en vez de los actuales enfoques aislados que perjudican la credibilidad tanto interna como externa. En este sentido, la UE tiene tres desafíos que acometer:

- Un mercado de defensa fragmentado, en el que el 75-80% de las compras son nacionales. Se desenvuelve en un mercado integrado sin economía de escala, frente a otro, como el de EEUU, con efectos directos en la competitividad.
- Impacto de los actuales recortes en I+D+i y sus consecuencias frente a la competitividad de los EEUU y los países emergentes, produciéndose un problema de fragmentación del gasto, lo que provoca ineficiencia para la cohesión de la industria europea.
- La existencia de amenazas cada vez más complejas y reales, lo que exige una política de defensa y seguridad común.

Por otra parte, es crucial tener un acuerdo político entre los Estados miembros para el desarrollo de programas comunes que incorporen los distintos intereses de las industrias nacionales, capaces de establecer una posición independiente a nivel internacional y sobre la base de unas tecnologías desarrolladas en Europa. El éxito de la producción europea en el mundo dependerá del desarrollo de un mercado interior estable en el continente. Cuatro argumentos hablan a favor de la industria europea de defensa y sus competencias centrales:

- La función crucial de las técnicas y del armamento de las fuerzas de defensa en materia de política de seguridad es el argumento decisivo para su mantenimiento.
- La defensa es una industria clave en el área de la tecnología punta, posee personal cualificado y un conocimiento que deben asegurar que Europa siga ocupando una posición punta en el plan tecnológico.
- El mantenimiento del empleo, incluyendo propuestas de programas de formación y cualificación, es prioritario para una actividad que requiere mano de obra especializada.
- La política europea de seguridad y de defensa necesita también un componente militar y una base de tecnología de defensa independiente.

Y los cinco pasos a realizar para llevar a efecto, deberían pasar por:

- La elaboración de unas normas y requisitos comunes o armonizados que facilite la producción de equipos y sistemas de armas útiles para más de una nación.
- Coordinar la demanda, sincronizando calendarios de adquisiciones, en especial de los grandes sistemas, de forma que la industria se encuentre con una demanda mayor y más estable.
- Aplicación e interpretación idéntica de las Directivas, con mayor transparencia y acceso igual a los mercados de cada país. Armonizar las compras de armamento y material.
- Una investigación común en el sector de la defensa para toda la UE, armonizada por la EDA, facilitando el acceso a los fondos comunitarios de I+D.
- Identificación de las grandes capacidades europeas a desarrollar y preservar, y su ubicación por países, para evitar que unos pocos se queden con todas ellas.

Desde que en 2003 se firmara, tras la entrada en vigor del Tratado OCCAR, el Memorando de Entendimiento del programa A400M, no se ha vuelto a producir otro significativo de cooperación de armamentos en Europa. Esta situación de penuria económica ha encerrado a los Estados miembros en políticas nacionales en los procesos de obtención de capacidades militares.

Por todo ello, los sindicatos europeos piden a la Comisión, en materia de defensa, que presente un programa de acción que garantice el mantenimiento en Europa de capacidades tecnológicas e industriales fundamentales y estratégicas para el futuro de la industria europea de defensa. Tal programa de acción debe coordinar e integrar las medidas adoptadas por los Estados miembros en materia de oferta y demanda. Para su elaboración y puesta en marcha piden la oficialización de un Consejo de Ministros de Defensa y su coordinación con el Consejo de Ministros de Industria.

Cualquiera que sea el modelo que se consolide en la UE, los mercados nacionales serán superados por los procesos de integración y solamente tendrán éxito las empresas con dimensión tecnológica y recursos financieros suficientes para afrontar proyectos internacionales de colaboración y capaces de integrar sistemas muy complejos. En este sentido, uno de los factores esenciales para el desarrollo de esta industria son las políticas relacionadas con la investigación y la tecnología de defensa y de uso dual. Es preciso que las políticas de financiación europea en este campo incluyan al sector de la Defensa, a través de programas de investigación vinculados al programa Horizonte 2014-2020<sup>46</sup>.

---

<sup>46</sup> Con un presupuesto de 80.000 millones de euros, configurándose como el programa más ambicioso de la UE y que proporcionará financiación en todas las etapas del proceso de innovación, desde la investigación básica hasta que el producto llegue al mercado

La Comisión ha puesto en marcha una reestructuración industrial a través del mecanismo de la competencia en un "mercado único" de productos de defensa, pero este enfoque tiene grandes limitaciones:

- En primer lugar no está encuadrado en una política de defensa común consensuada, repitiendo el error del euro.
- En segundo lugar, la competencia está siendo drásticamente reducida por los gobiernos a través de la protección de las capacidades tecnológicas e industriales que consideran estratégicas, interpretando a su favor la Directiva de Contratación<sup>47</sup>.
- Y, en tercer lugar, no puede aceptarse que la reestructuración industrial esté exclusivamente en manos de unas pocas multinacionales europeas, que, de acuerdo con sus gobiernos, se fusionen condicionando el futuro de todas las demás empresas, subcontratistas en muchos casos.

Las consideraciones económicas, que exige la actividad de esta industria, implica nuevas formas nacionales y europeas de política industrial para que la consolidación necesaria de la industria de Defensa responda a las necesidades en términos de capacidades de Defensa. En este marco, la reestructuración y el desarrollo de la industria europea sólo pueden ser dirigidos en un contexto de cooperación entre intereses industriales, políticos y sociales de los Estados nacionales, la UE, las empresas y los sindicatos.

Tras el debate abierto por el Consejo de diciembre de 2013, la Comisión pone en valor esta industria, intercediendo en su favor no solo con razones de política industrial, sino también con argumentos de política de seguridad común, proponiendo un nuevo enfoque de cooperación civil-militar para diversificar la industria de defensa acercándola al sector de seguridad civil (interior, aduanas, protección civil y lo militar). Además llama a la coordinación de la Política Común de Defensa y Seguridad con la política industrial, la de innovación y otras políticas de la UE.

A pesar de todo, las cuatro acciones prioritarias que se establecen tienen un reducido recorrido y no contienen verdaderos programas comunes que llenen el vacío de los programas de cooperación a punto de concluir. Tampoco establece recursos para la industria de defensa, ni garantiza su acceso a los Fondos Comunitarios (Cohesión e Innovación). Al mismo tiempo, que las medidas previstas resultan insuficientes para mejorar la eficiencia y la competitividad de su producción en seguridad y defensa.

La situación necesita una reorientación de prioridades: *si gastar más es difícil, gastar mejor es necesario*. Existe un margen significativo para hacerlo. Las limitaciones presupuestarias deben ser compensadas por una mayor cooperación y un uso más eficaz de los recursos. Esto puede hacerse a través

---

<sup>47</sup> En este sentido, la Ley del Parlamento de Italia, declarando estratégicas y protegidas la práctica totalidad de las capacidades de la industria de Defensa es un buen ejemplo. Anteriormente, los gobiernos de UK y Francia han elaborado un listado de capacidades cuya protección se reservan. En definitiva, la reestructuración a través de la competencia está muy alterada por la actuación proteccionista de los gobiernos, que además son accionistas principales o conservan la "acción de oro".

de grupos de apoyo, especialización de funciones, investigación conjunta y aprovisionamiento, con un nuevo enfoque más dinámico de sinergias civil-militar y más integración de los mercados. En este sentido, cabe destacar los siguientes aspectos para el desarrollo de una política común para la industria de defensa:

- No existe autonomía estratégica europea y no existirá en tanto no se produzca un acuerdo intergubernamental, en la que es imprescindible contar con los Estados Miembros.
- No se deben duplicar esfuerzos ni recursos gastados en lo militar o lo civil desde la utilización de los avances de lo militar en lo civil y viceversa. Además, de apostar por una mayor cooperación.
- Con estos dos requisitos se puede avanzar hacia intereses compartidos (bilaterales, regionales e incluso europeos), dirigidos hacia futuros programas comunes de tecnología o adquisiciones.
- Es preciso diferenciar las Políticas Industriales de Defensa (de ámbito competencial nacional) de una Política Europea de desarrollo de la base Industrial y Tecnológica de Defensa (competencia de la Comisión).
- Habilitar instrumentos y herramientas de financiación vedados a esta industria, como los Fondos Regionales, Social o de Horizonte 2020.
- La Comisión puede poner en marcha actuaciones, de forma coordinada con los Estados Miembros, en la zona gris entre lo civil y lo militar, estimulando la diversificación de la Industria de Defensa.
- Las herramientas de la Comisión para potenciar la Industria de Defensa deben ponerse al servicio de los Estados Miembros, los que decidirán su orientación y alcance, mediante acuerdos intergubernamentales.

La realidad de los mercados europeos de defensa pasa por movimientos estratégicos de reestructuración que implican operaciones de adquisición y fusión entre empresas radicadas en el continente y con intereses en diferentes países, hecho que tiene importantes connotaciones políticas y consecuencias industriales.

En este marco, España tiene que establecer cuáles son sus capacidades industriales y tecnológicas esenciales así como sus infraestructuras estratégicas, y, sobre las mismas, operar libremente. El resto, debe someterse al marco de la cooperación que se elija (bilateral, multilateral, etc.) y al marco jurídico europeo.

### **La industria española requiere de una planificación estratégica de futuro**

La situación económica de España se ha enmarcado en una austeridad presupuestaria estricta y sin tener en cuenta el ritmo y su aplicación sectorial, desde la perspectiva de los efectos en la industria, deteriorando la debilidad en la que se enmarca este sector respecto al resto de los países avanzados. Solo es necesario recordar las decisiones que se adoptan en los países socios y aliados, con fuerte influencia en su industria nacional.



Estas restricciones presupuestarias han tenido como consecuencia que apenas se hayan acometido nuevos planes de modernización de material militar en este periodo. Ante esta situación, se plantean dos necesidades:

- Por un lado, la de contar con un escenario presupuestario comprometido a medio y largo plazo, y por otro, revisar el proceso de planeamiento de la defensa.
- Sería preciso que se establecieran compromisos de inversión plurianual, mediante niveles máximos y mínimos en el ámbito de los presupuestos del Ministerio de Defensa; mientras que correspondería al Ministerio de Industria abordar la dotación de Planes de Desarrollo Industrial dirigido hacia sectores estratégico; y debería ser competencia del Ministerio de Economía el disponer de una dotación para Planes de I+D+i en los sectores industriales estratégicos definidos.

En España existe un déficit estructural por la falta de planificación de la industria de Defensa. No hay modelos de transferencia de tecnología ni se registran muchas patentes y se innova poco. Al mismo tiempo, las expectativas derivadas de la gestión económica del Gobierno reflejan efectos muy negativos en la industria de Defensa, de tal forma que el propio Secretario de Estado ha afirmado que *“algunas empresas se van a quedar en el camino”*. En su opinión no es período de inversiones sino de *“reconducir la economía a medio y largo plazo”*.

Esta afirmación incorpora un elemento preocupante para la industria de Defensa y Seguridad en nuestro país, teniendo en cuenta que los instrumentos utilizados para reactivar la economía están siendo inútiles e ineficaces, por lo que puede abocar al sector a la ruina total hasta el año 2020, carente de inversiones en programas y en desarrollo tecnológico<sup>48</sup>. Porque los cuatro pilares básicos que en estos momentos necesita el tejido industrial español son: unas Fuerzas Armadas demandantes con presupuesto; una industria competente y competitiva; y centros de formación que proporcione técnicos cualificados que sigan alimentando empresas del sector.

Los sindicatos compartimos con la organización empresarial TEDAE que España necesita desarrollar una política de Estado para la Defensa que se manifieste en el marco de un acuerdo política estable, que trascienda las legislaturas, al mismo tiempo que se consoliden compromisos interministeriales para abordar toda la problemática que rodea al sector de seguridad y defensa. Incluyendo, la necesidad de abordar un protocolo de actuación para atraer a la sociedad en el esfuerzo por impulsar al sector de Defensa en general y a su industria en particular.

---

<sup>48</sup> De poco sirve el tener técnicos cualificados si las empresas nos los contratan por falta de programas de inversión o de I+D+i. A pesar de todo, la cualificación se adquiere en las empresas después de muchos años y el peligro reside en que, en una época de crisis y de reducción de gastos, las empresas puedan reducir sus departamentos de ingeniería, con lo que se perderá durante mucho tiempo el acervo tecnológico adquirido, llevando a la industria de defensa a no poder desarrollar sistemas propios, como lo ha venido haciendo hasta la fecha.

También se comparte la necesidad de que el Gobierno cuente con los fondos necesarios para hacer frente a las obligaciones contraídas, no sólo con las relativas a la industria de Defensa. Ahora bien, cuestión muy diferente es el procedimiento seguido para la tramitación de los créditos extraordinarios aprobados en los años 2012, 2013 y 2014, ya que no es de recibo que el Gobierno, en el momento de la elaboración de los Presupuestos Generales del Estado, no tenga la menor idea de a cuánto van a ascender las obligaciones contraídas en el Programa plurianual de inversiones más importante del Ministerio de Defensa. Este tipo de incertidumbres dificulta de forma importante la planificación y la actividad normal de las empresas.

Como nos sorprende la actitud del anterior partido del Gobierno que, a pesar de haber sido el promotor de muchos de los proyectos actualmente pendientes de cumplir, niegue en la vía política y parlamentaria la necesidad de su aprobación, utilizando la demagogia apropiada al caso de que las necesidades del país son otras. Esta posición no favorece la opinión de los ciudadanos respecto a los comportamientos de los políticos y de sus partidos, que priorizan la atracción del voto sobre las necesidades reales de la sociedad, de la industria y de los ciudadanos en su conjunto.

Lo que es urgente es la prioridad de explorar fuentes públicas y privadas -tanto nacionales como europeas- que permitan la financiación necesaria, articulando los mecanismos adecuados para garantizar la planificación, la estabilidad y la sostenibilidad de las inversiones en seguridad para defender facilitar nuestro desarrollo como actores globales. En este sentido, resulta preocupante la grave situación que atraviesa el sector naval -tanto público (defensa) como privado- o el sector espacial, donde la falta de financiación puede acarrear graves consecuencias a la hora de garantizar la continuidad de estos sectores.

Existen capacidades industriales que son clave para las operaciones y que constituyen los elementos esenciales de los sistemas de defensa que proporcionan las capacidades militares estratégicas. España aún no tiene definidas las mismas, que aportan el valor diferencial a los sistemas de defensa. Sólo se alcanzará el nivel necesario para adquirir posicionamiento en el mercado global si se persevera en las estrategias de especialización, consolidación y optimización de costes. En este sentido, es prioritario focalizar el esfuerzo en las áreas tecnológicas en las que la industria española pueda desempeñar un papel de liderazgo e iniciar un proceso de consolidación industrial basado en esquemas de integración o alianzas tanto entre empresas nacionales, como con empresas internacionales.

El Ministro de Defensa ha afirmado que: *“dada la situación económica, es fundamental que la industria española de Defensa pase a un modelo de exportación, ya que no puede mantenerse con la expectativa de tener como único cliente la Defensa nacional”*. Lo que el Ministro no añade es que esta política se viene desarrollando desde hace años, sobre todo, desde cuando las expectativas presupuestarias de este Ministerio vienen anticipando esta situación, es decir, unos diez años.

Pero la industria española exporta poco en comparación con el resto de la industria europea y además incorpora en lo que exporta mucha tecnología extranjera, lo que hace que incluso en los grades programas de exportaciones el valor añadido nacional sea más reducido que el de sus competidores franceses o británicos. En este sentido, las estadísticas de comercio exterior son engañosas ya que consideran exportación los programas cooperativos cuando el total de la factura la paga el gobierno español. A pesar de todo, al proceso de salida al exterior, las empresas del sector de Defensa y Seguridad están contribuyendo al auge de las exportaciones españolas, clave para la recuperación de la crisis.

Los mercados de la industria española están fuera de la UE, de manera que una diplomacia económica activa debiera centrarse en los mercados de mayor potencial (Latinoamérica y África). El mercado europeo se dirigiría a la cooperación y, para ello, es ineludible un incremento de los recursos presupuestarios de la defensa.

Las empresas más internacionalizadas se enfrentan a una competencia internacional más fuerte en los próximos años, debido a la contracción de los mercados tradicionales que han reducido su gasto militar y a la emergencia de competidores globales. La demanda hay que buscarla en los países emergentes que por razones geoestratégicas están incrementando sus capacidades en este ámbito.

Se debe invertir en tecnologías duales y las capacidades industriales estratégicas deben lograr el liderazgo tecnológico en sus respectivos ámbitos de especialidad, generando conocimiento e innovación aplicable a otros sectores y mercados. La sostenibilidad del sector exige pensar en clave internacional. En el previsible mapa de especialización regional en el ámbito europeo y en un mercado internacional de defensa cada vez más globalizado, la sostenibilidad de la industria española pasa indefectiblemente por una mejora de su competitividad.

En el marco de políticas dirigidas al sector de seguridad y el desarrollo de las políticas industriales de I+D+i, se dispone de instrumentos para la financiación de proyectos: Plan Nacional de I+D+i; CENIT; Ingenio y Plan Avanza; y Plan I+D para Defensa, TECIN, COINCIDENTE. Son programas poderosos pero inadecuados al objetivo de crear tejido industrial sobre una base de innovación estable, estando concebidos con objetivos finalistas para productos de mayor o menor viabilidad comercial. Por ejemplo, no se financian prototipos en armamento por parte del CDTI y otras instituciones científicas.

España es un país que menores retornos le proporciona cada euro que invierte en I+D+i, salvo en los proyectos enmarcados en el sector aeronáutico. La convergencia entre la investigación civil y la de defensa es imparable. La dualidad ofrece grandes oportunidades para ambos entornos que ven ampliado el mercado objetivo de sus trabajos. Es imprescindible una política nacional específica para la I+D+i de Defensa. Esta política debe estar coordinada con las políticas nacionales y europeas de I+D+i y preferentemente orientada a la investigación aplicada y a los desarrollos.

Como menciona el Secretario de Estado de Defensa en el informe emitido por el Ministerio con el objetivo de abrir un proceso de definición estratégica de la industria de defensa española: *“No se trata sólo de satisfacer las necesidades de las Fuerzas Armadas, se trata de avanzar en la consolidación de una base industrial, avanzar en nuestro modelo de I+D al tiempo que fortalecemos un aspecto fundamental de nuestra soberanía”*<sup>49</sup>.

La participación pública debe reflejar la participación de los Ministerios de Industria y Economía como responsables de las políticas industriales y financieras de apoyo a la innovación, y de los Ministerios de Defensa e Interior como observadores y canal de enlace con los usuarios operativos, al modo de los proyectos de los Programas Marco europeos. La presencia de Exteriores y Economía, a través del ICEX es fundamental también para garantizar el éxito de la internacionalización.

La tendencia general de la demanda es la de ajustar las prioridades de adquisición a los recursos disponibles, reordenar prioridades, alargar el ciclo de vida operativa de los equipos y revisar los procedimientos de adquisiciones y sostenimiento (mantenimiento y modernización) para maximizar el rendimiento de los recursos disponibles para la seguridad y defensa. En estas condiciones, las industrias se ven forzadas a diversificar sus producciones hacia la dualidad (uso de seguridad-defensa y uso civil), buscar nuevos mercados y colaborar con los gobiernos-clientes, mediante nuevas modalidades de acuerdos (partenariado público-privado, iniciativa de financiación privada, etc.) que les permitan mantener las capacidades tecnológicas adquiridas, potenciar su capacidad de innovación y estabilizar su continuidad de negocio hasta un nuevo cambio de ciclo. La mayoría de las empresas de defensa son duales, sobre todo las grandes.

Mientras que la demanda de equipos de defensa tiende a reducirse, el mercado de la seguridad avanza con una creciente demanda pública y, sobre todo, privada. Aunque, inicialmente, este mercado no genera tanto coste unitario como las plataformas de defensa tiene un potencial de crecimiento alto, debido a la mayor visibilidad de los riesgos de seguridad y al desarrollo de una dinámica de escalada de medidas y contramedidas entre quienes amenazan la seguridad y quienes son responsables de ella.

La seguridad avanza de la mano de la regulación gubernamental, la preocupación política y social, el empleo que generan o la preocupación social por los efectos de las emergencias o desastres naturales, entre otros factores. Sin embargo, el subsector de la seguridad se encuentra en un estadio incipiente de articulación, carece todavía de datos estadísticos depurados que permitan constatar su relevancia debido a la fragmentación del sector y a la multiplicidad de consumidores no estatales que animan la demanda.

Además, a nivel de las administraciones públicas las responsabilidades y competencias están muy diluidas. A nivel nacional tienen competencias

---

<sup>49</sup> La Industria Española de Defensa. Estrategia de futuro. Ministerios de Defensa, de Industria, Energía y Turismo, con la colaboración de TEDAE. Madrid, 3 de diciembre de 2013.

Defensa, Interior, Hacienda, Medio Ambiente, Fomento e Industria (seguridad de infraestructuras) además de las competencias que tienen las Comunidades Autónomas.

Lo prioritario para el nuevo modelo pasa por mantener capacidades propias para asegurar la seguridad y poseer una base industrial y tecnológica que aporte capacidades tecnológicas y tejido empresarial de alto valor añadido al futuro modelo económico post-crisis. La industria debe diversificar sus actuaciones hacia el sector civil y hacia la seguridad y hacia los mercados emergentes, mientras aguarda el cambio de ciclo económico que reactiva la demanda de equipos y defensa.

Tanto por su carácter estratégico para la seguridad y la defensa como por su importancia para la economía española, debería de dejar de considerarse como un sector especial y aparte de la economía nacional, integrándola en sus planteamientos industriales, tecnológicos y comerciales.

El mantenimiento y modernización de los sistemas adquiridos para la defensa y la seguridad durante su ciclo de vida representan el 65% del coste total de los mismos, lo que señala la importancia de la necesidad de inversión en el ciclo de vida de los equipos y sistemas actuales. En los próximos años será necesario mantener un esfuerzo de sostenimiento que puede estimarse en una media anual de unos 850 millones de euros<sup>50</sup>.

### **Propuestas de actuación en el ámbito de la seguridad y la defensa**

Para el futuro, a medio y largo plazo, sería preciso que la industria española desempeñe un papel más importante en el nuevo modelo económico que se persigue desde las instituciones y los agentes económicos y sociales. Para ello se requiere acometer una estrategia de reordenación y concentración empresarial del sector de defensa, similar a la seguida en Francia, Italia o Reino Unido. Además, el tejido de alianzas y cooperación facilitaría una consolidación entre empresas del mismo o diferente tamaño.

Para apostar por una política industrial sostenible y avanzada, es necesario dotar al sector de una orientación estratégica global que lidere su ampliación a los nuevos ámbitos, mercados y contratos. A partir de la Estrategia Española de Defensa y Seguridad se podría articular una orientación que permitiría al gobierno proporcionar una opción estratégica del sector concertada con los principales actores implicados, tanto gubernamentales, como del sector privado y civil.

Porque es preciso no olvidar que cada uno de los países generadores de esta actividad industrial reclama la producción de sus productos en el seno de los mismos, es necesario poner en marcha una revisión global de las capacidades europeas y empezar a planificar una defensa verdaderamente colectiva. No

---

<sup>50</sup> Informe Anual: Defensa y Seguridad 2010. Asociación Española de Empresas Tecnológica de Defensa, Aeronáutica y Espacio (TEDAE).

obstante, los sindicatos europeos consideramos que la Unión ha perdido la oportunidad de acometer estos objetivos en el marco del Consejo Europeo del 19 y 20 de diciembre de 2013. Esta Cumbre, en la que se habían abrigado muchas expectativas, no ha resuelto las principales necesidades que describe en su contenido, dejando para “*mejor ocasión*” los importantes retos pendientes de acometer en el marco de la industria de defensa europea.

Al mismo tiempo, los sindicatos europeos veníamos recriminando a la Comisión Europea la escasa participación de las organizaciones sindicales en algún proyecto concreto de capacidades, aptitudes y conocimiento, por lo que, en octubre de 2014 se acordó con la Comisión la participación sindical en algunas de las iniciativas políticas para la implementación de la hoja de ruta para el sector de seguridad y la defensa, enmarcada en seis temas:

1. Grupo asesor para promover las cadenas de suministro transfronterizas.
2. Diseño de la Hoja Verde planificada sobre "*Control de los activos industriales y tecnológicos en la UE*" y respuesta a la misma.
3. Estudio de oferta y demanda en competencias y habilidades actuales y futuras en el sector de defensa.
4. Consejo asesor independiente, encargado de definir los principios y materias concretas relacionados con la Acción Preparatoria sobre actividades de I+D en defensa.
5. Foro consultivo para la energía en el sector de seguridad y defensa.
6. Valoración tras la Comunicación sobre la revisión de la política de control de exportaciones.

Los sindicatos europeos hemos abordado el estudio sobre competencias y habilidades para el sector de defensa, ante “*la necesidad de abordar toda la gama de necesidades en materia de capacidad a fin de responder al gran número de desafíos a los que se enfrenta Europa*”<sup>51</sup>. Donde, la Comisión puede aportar una importante contribución en el ámbito de la seguridad no militar (por ejemplo, la lucha contra el terrorismo, la protección de las fronteras exteriores, la vigilancia marítima y la protección civil).

En el marco de las recomendaciones para la estrategia de defensa europea, desde la Federación Sindical europea, IndustriAll<sup>52</sup>, se comparte la necesidad de una política de defensa común para Europa; una política industrial europea para la defensa y la seguridad; así como una normativa básica común. Se trata por tanto de defender esta actividad y con ello el empleo. Y las recomendaciones sindicales pasarían por:

---

<sup>51</sup> En el marco del desarrollo de las capacidades, establecidas en la COM(2014) 387 final, del 24 de junio de 2014: “*Un nuevo acuerdo para la defensa europea*”.

<sup>52</sup> IndustriAll European Trade Union, se formó en Mayo 2012 por la fusión de tres federaciones sindicales: Federación de Trabajadores Metalúrgicos (FEM), la Minería Europea, Química, y Trabajadores de la Energía de la Federación Europea (EMCEF) y los Textiles Europeos, Ropa y la Federación de Trabajadores del Cuero (ETUF-TCL). Representa a 190 sindicatos y siete millones de miembros, 30 millones de trabajadores de la industria a través de cadenas de suministro en los sectores manufacturero, minero y energético.

- Para los industriales, principalmente en los sectores de sistemas terrestres y navales de defensa, para que superen todas las dudas de la competencia y las diferencias de tradiciones nacionales para promover juntos cooperaciones transnacionales estructurales para la industria europea, para lo que se requiere el desarrollo de sistemas que satisfagan las necesidades de las FFAA de varios países.
- El proceso de racionalización de la industria debe tener presentes las realidades nacionales. En la situación actual, la Política Europea de Seguridad Común se encuentra sólo en sus estadios iniciales -la defensa sigue siendo una prerrogativa de los Estados- y desde esa perspectiva es difícilmente aceptable que ciertas naciones renuncien por completo a su industria de defensa en aras al beneficio común de Europa.
- El inicio de cualquier reestructuración de la industria de la Defensa está condicionada por la voluntad política de definir un sistema de armamento dirigido hacia el futuro y alcanzar un amplio consenso sobre las exigencias tácticas para poder proponer a las empresas que colaboren entre ellas en un producto que garantice un volumen de producción elevado y un potencial de exportaciones competitivo.
- La consolidación del mercado de oferta, para por dotar a la EDA de un presupuesto único de adquisiciones que sirva para todos los países miembros.
- Es vital que los Estados miembros se pongan de acuerdo sobre la elección de equipamientos comunes y en períodos de tiempo acordes para las cadenas de producción, dando preferencia a la compra de plataformas europeas<sup>53</sup>. Además, habría que establecer normativas de importación similares a las que tienen otros países para la adquisición de sistemas de defensa fuera de sus fronteras.
- Como es importante que los centros de investigación permitan los estudios exploratorios pertinentes, en ámbitos en los que los grupos industriales no tienen los medios suficientes para incorporarse y en los cuales los medios universitarios tampoco aportan un especial énfasis en sus trabajos dirigidos hacia esta industria.
- Un objetivo prioritario para la UE, en momentos de crisis como el actual, es invertir de forma más efectiva y más en colaboración. En el marco de la Estrategia Europa 2020, la política industrial deberá estar basada en competencias nacionales y europeas compartidas (EDA y Comisión Europea como socios de pleno derecho).
- El sector electrónico es especialmente sensible y vital para la industria de defensa europea. Su control condiciona a menudo el control de otros sectores. Por lo que es absolutamente necesario que la UE invierta más

---

<sup>53</sup> Directivas 2009/43/CE (DO L 146, de 100609) y 2009/81/CE (DO L 216, de 200809). El paquete de defensa fue adoptado por el Consejo y el Parlamento Europeo en 2009. Debería haber sido incorporado por los Estados miembros en le verano de 2011. El paquete de defensa también contenía una Comunicación titulada "Estrategia para una industria europea de la defensa más sólida y competitiva". COM (2007) 764, de 5 de diciembre de 2007.

de lo que hace en el mismo, en particular en I+D, a través de verdaderos programas de investigación europeos.

- El desarrollo de los motores navales requerirá un programa europeo de suma importancia para su desarrollo tecnológico y para poder competir en igualdad de condiciones con EEUU. Es urgente que la UE realice una reflexión de fondo sobre la dimensión y la forma y distribución que desea dar a sus actividades navales.
- Urge, al mismo tiempo, una estrategia de alianza entre los grupos europeos en el ámbito de la industria de misiles, fundada en una división entre los distintos tipos de productos.
- Para mejorar el poder de atracción de oferta de vehículos militares, la industria europea debe concentrarse en calidades técnicas; la aptitud para cumplir la misión; los costes de adquisición y posesión por una prolongación de las series; y una mayor comunidad de subconjuntos con los vehículos civiles, además, debe reestructurarse porque hay demasiados actores con una amplia gama de productos.
- Para seguir siendo protagonista principal del sector de armas ligeras y de pequeños calibres, la industria europea no tiene otra solución que trabajar en el resultado de los equipamientos y la prolongación de las series y, por lo tanto, en la racionalización de los materiales para disminuir los costes de adquisición y posesión. Estos mercados piden una fuerte inversión en I+D y la UE deberá respaldar a los grupos presentes con una política de compras y de contratos de investigación, ya que, a menudo, suelen ser PYMES con recursos limitados.
- Habida cuenta de la reducción de los perímetros de las fuerzas armadas de los distintos Estados, el sector de servicios para la defensa está llamado a un rápido y fuerte desarrollo, puesto que los militares tendrán que centrarse cada vez más hacia su misión principal de preparación y conducta de las operaciones, lo que se realizará confiando a unas empresas especializadas las misiones de servidumbre. Por lo tanto, se precisa una inversión razonable por parte de las empresas europeas de defensa para entrar en el mismo, para evitar distanciarse definitivamente de sus competidores norte americanos.
- En el ámbito del sector espacial, el gran reto para Europa es consolidarlo. El éxito de los programas de satélites militares en los ámbitos de las telecomunicaciones, de la localización o la observación son vitales para el mantenimiento de la industria europea en el sector espacial.

### En torno a los ámbitos de actuación pública y privada

En el entorno de la posición política española, respecto a la industria de Defensa, en 2013 el Grupo Parlamentario Popular en el Congreso presentó una Proposición No de Ley que incorporaba el *“continuar apoyando la carga de trabajo vinculada a los Programas Especiales de Armamento y, con ello, los puestos de trabajo y la I+D+i asociados, en los centros de producción*



*relacionados con la Industria de Defensa, así como facilitar el máximo soporte a su actividad comercial en los mercados internacionales*<sup>54</sup>. Y el Grupo Parlamentario Mixto del Senado lo hizo mediante una moción, instando a un plan de inversiones del Ministerio de Defensa para el período 2014-2020<sup>55</sup>.

Ya en el trámite de enmiendas a los presupuestos se produjo una fuerte posición por parte del Partido Socialista y de Izquierda Unida, reclamando inversiones concretas por parte del Ministerio de Industria para encargar buques de acción militar (BAM) y fragatas, así como los vehículos blindados de combate de ruedas (8x8). En definitiva, parece evidenciarse que los problemas que viene sufriendo la industria de Defensa son apercibidos por todas las fuerzas políticas y sociales, lo que debiera redundar en una posición clara sobre las necesidades del sector y las propuestas concretas para evitar su caída en el futuro más inmediato.

Los aviones no tripulados (UAV), el Airbus A330 de reabastecimiento en vuelo, los vehículos de combate sobre ruedas (8x8) o las Fragatas F-100 están en las perspectivas de los nuevos programas de armamento que, a partir de 2015, se propone lanzar el Ministerio de Defensa español. El objetivo prioritario es que España deberá recuperar lo perdido en equipamiento y operatividad. Para ello, y con el objetivo de poder cubrir todas las necesidades de la sociedad española (educación, sanidad, dependencia...), es imprescindible que crezcan los ingresos públicos, donde la política fiscal juega un factor fundamental. Por todo ello, entre las recomendaciones para el gobierno español, destacan<sup>56</sup>:

- El sector público debe fomentar la reordenación del sector para consolidar una base industrial que asegure la prestación de los servicios públicos de la defensa y la seguridad y que, además, contribuya a la economía nacional.
- Es preciso establecer una verdadera alianza entre la Administración y el sector industrial de la defensa que, con vocación de continuidad, aborde y dé respuesta a los retos y oportunidades derivados de la nueva Política Común de Seguridad y Defensa de la UE. El objetivo sería conformar un grupo de trabajo que profundizara en las áreas ya identificadas, capaces de desarrollar planes de trabajo orientados a construir un nuevo modelo industrial de la Defensa.
- La supervivencia del sector está relacionada con la creación de un “*polo industrial nacional*”, es decir, un gran consorcio con las principales empresas de la industria en España, con el respaldo del Estado como accionista. Hay empresas muy importantes del sector que son

---

<sup>54</sup> Se presentó con fecha 23 de septiembre de 2013 y se debatió el 29 de octubre, “*Proposición no de ley de apoyo a los puestos de trabajo y desarrollos de la industria de tecnologías de Defensa*”.

<sup>55</sup> El 21 de octubre de 2013 se presentó por el Grupo Parlamentario Mixto en el Senado una “*Moción por la que se insta al Gobierno a presentar un Plan de Inversiones del Ministerio de Defensa 2014-2020 que tenga como prioridades el mantenimiento del empleo en la industria española de armamento y el desarrollo de aquellos programas que contribuyan a incrementar la seguridad de las tropas españolas desplegadas en el exterior*”.

<sup>56</sup> Se incluyen algunas propuestas de la publicación “*Propuesta para la reestructuración del Sector Industrial de la Seguridad y la Defensa en España*”. Félix Arteaga. Real Instituto Elcano. 29 de noviembre de 2011.

multinacionales y que no formarían parte de ese “*polo nacional*”, pero que, sin embargo, tienen unas capacidades en algunas áreas muy significativas que hay que preservar ya que, de lo contrario, podrían decidir relocalizarse en otros países con el consiguiente empobrecimiento tecnológico y del empleo.

- Se precisa la elaboración de un Plan Estratégico de Internacionalización de la Industria de Defensa, que cuente con una programación anual que lo desarrolle y permita su seguimiento y evaluación. Es imprescindible un esfuerzo de apoyo institucional a la exportación.
- Desarrollo de plataformas institucionales de apoyo a la exportación. Con vistas a ganar el mercado internacional es necesaria aumentar el peso del Estado en el valor de las ofertas internacionales españolas, mediante la implementación de los acuerdos Gobierno a Gobierno.
- Deben realizarse un esfuerzo en la identificación de Instrumentos Financieros de apoyo a la internacionalización, que superen las limitaciones de los existentes para el Sector de Defensa.
- El apoyo a las inversiones en la I+D+i es fundamental para el sector, implicando a centros tecnológicos y universitarios -aprovechando los fondos europeos de investigación- y primando la innovación del sector como parte de la innovación general.
- La Administración puede contribuir a la mejora de la competitividad del sector mediante actuaciones dirigidas hacia la comunicación con antelación de sus necesidades para poder anticipar las investigaciones e inversiones y que la demanda pública actúe como elemento dinamizador de la innovación.
- Reformar el procedimiento de adquisiciones, añadiendo criterios de innovación, exportabilidad y sostenibilidad para compatibilizar las necesidades operativas con las del mantenimiento de empleos, exportaciones e industrias sostenibles de alto valor añadido (Compra Pública Innovadora).
- Desarrollar ampliamente el uso dual de las tecnologías. Trasladar los beneficios a la sociedad civil y mantener un marco estable de innovación y desarrollo tecnológico para la industria de seguridad y defensa.
- Potenciar el crecimiento en el campo de la seguridad, incluyendo los equipos y servicios que garanticen la protección de los ciudadanos en el marco de los servicios privados. El Ministerio del Interior y las Consejerías de Interior deberían fomentar la cooperación entre ellas y con el sector privado para aprovechar la creciente demanda.
- Centralizar la gestión de adquisiciones de los programas en los ministerios (creando o reforzando las organizaciones especializadas) y el planeamiento, supervisión y evaluación (creando una Agencia de Adquisiciones de Seguridad y Defensa).
- Uno de los objetivos prioritarios de las políticas industriales y económicas de nuestro país debería ser impulsar la creación y el

desarrollo sostenible de pequeñas y medianas empresas competitivas, junto con la potenciación de las tecnologías clave en este ámbito.

- Desarrollar la política de sostenimiento, impulsando una Alianza estratégica entre Defensa y la industria en esta área, e integrando en el largo plazo la ingeniería del ciclo de vida.
- Modificar el sistema actual de único demandante en el mercado de defensa por uno compartido (colaboración público-privada), incorporando el sector privado en la definición de las necesidades públicas.
- En este marco, podría desarrollarse la posible nueva estrategia corporativa propuesta por el Ministerio de Defensa y que apunta a un grupo accionario estable conformado por empresas SEPI y la sociedad de ingeniería del Ministerio de Defensa, lo que podría acarrear la recuperación de la soberanía en un sector estratégico para el país<sup>57</sup>.

Las recomendaciones para el Sector Industrial de la Seguridad y la Defensa, tienen como principal referencia<sup>58</sup>:

- Seguir avanzando en la internacionalización y concentración para consolidar la orientación en lo geográfico (de lo nacional a lo global en los mercados), lo funcional (de vender capacidades a proporcionar también servicios) y a crear asociaciones estratégicas -partenariados-sostenibles (alianzas con empresas no españolas o acuerdos con multinacionales con participación española).
- La Universidad debe participar activamente en la I+D+i de Defensa. Se trata de incentivar la vocación del mundo universitario para atraer el talento hacia el sector y, también, contribuir al fomento y difusión de la cultura de defensa.
- La PYME es importante, tanto por su aportación económica como por su papel de apoyo a la innovación. Por esta razón, deben participar en la I+D+i de Defensa facilitando la transferencia de tecnología desde los OPIs y la Universidad. Como una vía para la internacionalización, se debe promover su participación en redes de excelencias especializadas, en “clusters”, en asociación con universidades, OPIs y grandes empresas.
- Es preciso trabajar en el valor de las innovaciones de proceso que incorpora la producción de series largas y gestión de procesos complejos. La innovación en estos casos suele ir acompañada de cambios organizativos y de la integración de maquinaria específica avanzada, como, por ejemplo, equipos de diseño y fabricación flexible.
- Aprovechar la base tecnológica alcanzada para diversificar su capacidad de innovación desde una producción orientada hacia lo militar a otra

---

<sup>57</sup> Este “*miniholding*” estaría nucleado por la SEPI, combinando capital público y privado que avalaran un marco de gestión eficiente de cara a los mercados de capitales.

<sup>58</sup> Se incluyen algunas propuestas de la publicación “*Propuesta para la reestructuración del Sector Industrial de la Seguridad y la Defensa en España*”. Félix Arteaga. Real Instituto Elcano. 29 de noviembre de 2011.

orientada a lo civil-militar y desde la defensa hacia la industria de Seguridad y la de Defensa, reforzando estas actuaciones en el futuro.

- Ampliar el modelo de negocio, complementando los contratos destinados a la producción de bienes y equipos con otros dedicados a servicios y que incluyan modalidades de colaboración público-privada más amplias como el diseño, financiación, mantenimiento y explotación.
- Las industrias de defensa y seguridad son empresas tecnológicas que pueden contribuir a cambiar el modelo económico y productivo, teniendo en cuenta que sus tecnologías son aplicadas posteriormente a otros sectores de aplicaciones civiles exclusivamente.
- Por su parte, las empresas de primer nivel deben comprometerse a acometer los procesos de consolidación, internacionalización y mejora de la productividad. Al mismo tiempo que desarrollan el tejido industrial de segundo y tercer nivel, con modelos de riesgo compartido en toda la cadena de valor, que permitan a las empresas más pequeñas acceder a la financiación que necesitan.
- En todo este marco, hay que contar con la participación de las organizaciones sindicales para acometer de forma conjunta las medidas necesarias dirigidas a la anticipación al cambio que requiere esta industria, contribuyendo al fortalecimiento de la confianza mutua y un modelo de gobernanza empresarial en el que se refuercen los derechos de los trabajadores a participar en las estrategias de las empresas.

Y desde los sindicatos españoles se comparte la actuación en medidas relacionadas con:

- La interlocución periódica con los distintos Ministerios, de Industria, Defensa, Economía y la SEPI.
- Información y participación en el desarrollo de los proyectos de la Administración.
- Seguir atentamente los movimientos de fusiones de grandes empresas en Europa, la aplicación de las Directivas, las acciones proteccionistas de otros gobiernos y las iniciativas de la Comisión de la UE y de la EDA.
- Exposición de la situación actual del Sector por Comunidad Autónoma (mapa industrial y empresarial, interrelación entre empresas, identificación de subcontratistas etc.).
- Identificación de las principales estrategias industriales, diferenciando entre las consecuencias derivadas de la actual crisis y los problemas estructurales.
- Articular la acción sindical con la administración Autonómica en materia de política industrial en el sector, así como con las asociaciones empresariales existentes.
- Se requieren planes estratégicos a medio y largo plazo con la más amplia participación sindical en materia de inversiones, organización del trabajo, flexibilidad, cualificación, innovación.

- Se precisa un apoyo social, trabajando la política educativa y la formación de los trabajadores en las empresas.

A pesar de las dificultades en las que se enmarca el panorama actual de la industria de defensa, su trayectoria y perspectivas deben permitir consolidar las compañías, estabilizar el nivel de empleo y revertir parte de los beneficios en pos de una mejora continua y la búsqueda de competitividad. Se trata de apostar y de aprovechar una gran oportunidad.

La existencia de un plan industrial para el sector permitiría integrarle en el conjunto de la economía nacional, aprovechar las sinergias con otros sectores y evitar que la Defensa española pierda capacidad de suministro de capacidades críticas y tejido empresarial de alto valor de añadido. El nuevo modelo de Defensa español debe asociar el planeamiento industrial con el estratégico si no quiere perder ventaja comparativa respecto a sus competidores ni seguridad de suministro en las tecnologías críticas.