

La actividad de defensa como fuente de riqueza

Máximo Blanco Muñoz

Capítulo sexto

Resumen

El panorama internacional exige a la industria europea un cambio radical en su mentalidad y en sus políticas mediante la construcción de un proyecto político europeo en este ámbito.

En España, el sector de defensa y seguridad no es ajeno al déficit tradicional que acompaña el desarrollo de la industria y que se manifiesta en la actual estructura del tejido industrial, las capacidades del capital humano y el desarrollo tecnológico que le acompaña.

La industria española viene creando condiciones para intentar adaptarse a la nueva situación mundial. Pero, para llevarlo a efecto, debe apostar por el reforzamiento del sector y de las actividades con mayor potencialidad de innovación y productividad.

En este marco, es importante que la inversión tenga en cuenta criterios estratégicos a largo plazo: una base industrial basada en la I+D; las fuentes de financiación, públicas y privadas; cambios en el sistema formativo para los profesionales del futuro.

Palabras clave

Defensa, seguridad, industria, I+D, sindicatos, Comisiones Obreras, globalización, paz, empleo, BRICS.

Abstract

The international outlook for European industry requires a radical change in mindset and policies by building a European political project in this area.

In Spain, the defense and security sector is no stranger to the traditional deficit that accompanies the development of the industry and that is reflected in the current structure of the industrial fabric, the capabilities of human capital and technological development that accompanies it.

The Spanish industry is creating conditions to try to adapt to the new world situation. But to take effect, you must bet on the strengthening of the sector and of the activities with the greatest potential for innovation and productivity.

In this context, it is important to consider investing long-term strategic criteria: an industrial base based on R & D; the sources of funding, public and private; changes in the training system for professionals in the future.

Key Words

Defense, security, industry, R & D, trade unions, Comisiones Obreras, globalization, peace, employment, BRICS.

Introducción

Desde hace varios años, las federaciones de Comisiones Obreras (CCOO), ligadas a los distintos sectores industriales, venimos reclamando actuaciones concretas en materia de política industrial. Antes de la crisis, porque la fuerte competencia que introduce la globalización exigía que la industria española se adaptara al nivel de los países de nuestro entorno si quería jugar algún papel en el contexto mundial. Y durante la crisis porque era imprescindible preservar el incipiente tejido industrial si no queríamos excluirnos del proceso de cambios industriales que se venían produciendo en los países desarrollados.

Mientras tanto, con o sin crisis, seguimos apostando por cambios sustanciales en la industria de nuestro país, dirigidos hacia el anhelado modelo productivo que nos coloque a la misma altura productiva, tecnológica y, por tanto, competitiva que el resto de las economías con las que compartimos el marco de crecimiento económico y de estado del bienestar. Cambios que se reflejan en la transformación de calado que se viene produciendo con el desplazamiento del eje económico mundial hacia la cuenca asiática del Pacífico y donde la mayor parte de la producción industrial la vienen aportando los países denominados BRICS¹.

El patrón de crecimiento y la reindustrialización, el modelo energético, el incremento de la intensidad de conocimiento, siguen siendo las asignaturas pendientes de abordar por parte de la economía española. En este marco, es preciso destacar la capacidad de la industria de defensa y seguridad a la hora de generar riqueza en términos económicos y de seguridad nacional, así como en materia de innovación y desarrollo de alta tecnología, lo que la convierte en una pieza clave en el entramado industrial de cualquier país.

Por lo que no podemos contemplar de forma pasiva 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 que se vengán produciendo.

Para los sindicatos, en concreto para CCOO, 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, además de la capacidad para cooperar en el marco europeo. Desde un punto de vista social y político, destacan cuatro aspectos importantes relativos a la necesidad de unas capacidades de defensa eficaces: protección de la población, necesidad de contar con soldados bien equipados, empleo estable y predecible, actuaciones humanitarias y militares bien diseñadas.

¹ Los países emergentes que vienen jugando un papel determinante en su desarrollo económico, con fuertes influencias en el devenir de la economía del mundo son Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica, algunos de ellos se puede considerar que han dejado de ser emergentes.

En este marco, los ciudadanos tienen derecho a una protección adecuada mediante un armamento 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 y a sus intereses políticos y económicos.

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.

Desde CCOO de Industria saludamos la paz hecha posible después de la desaparición de la dinámica de la confrontación global de los sistemas, que caracterizó la política de bloques del siglo XX, como consecuencia de las dos guerras mundiales que acompañaron a la evolución del pasado siglo. En este marco, la industria de defensa nunca debiera jugar un papel incentivador, como instrumento de apoyo y ejecutor, de este tipo de confrontaciones que producen víctimas inocentes y arrasa territorios y sociedades completas.

Por todo ello, desde el sindicato, queremos introducir el concepto de seguridad, ampliado y contemporáneo, basado en trabajar 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 en fuerza, de acuerdo con el derecho internacional, mantiene la importancia estratégica de este sector. Capacidades de defensa reales y una industria de la defensa productiva no son sustitutos, pero sí elementos indispensables de tal estrategia.

Teniendo en cuenta estos factores, desde este trabajo intentamos reflejar que sean cuales sean las diferencias entre países, sectores y empresas, las perspectivas de futuro de la industria de la defensa y seguridad son una consecuencia de la situación actual:

1. Una voluntad política que persigue el desarme progresivo, el control de armamentos y la no proliferación de las armas de destrucción masiva para avanzar hacia la paz, la seguridad y la estabilidad internacionales.
2. Una larga crisis económica que ha obligado a reducir los presupuestos de defensa de forma intensa y con efectos directos en el desarrollo industrial del país, enmarcado en pérdida de tejido empresarial y empleo.
3. Una oferta que se caracteriza por una gran dispersión industrial que pone en competencia a un gran número de pequeñas empresas subcontratistas con capitales limitados y pobres en recursos.

4. 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.

Entre los retos que debe afrontar este sector en el contexto internacional es el más que notable crecimiento industrial experimentado desde hace ya algunos años por el grupo de países BRIC, que han desarrollado capacidades en nichos tecnológicos relevantes, al mismo tiempo que empiezan a generar sólidos grupos industriales en este campo. De tal forma que, 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.

Todas estas circunstancias han provocado que, en los últimos años, se produzca una fuerte concentración empresarial en la industria de defensa, con procesos de integración similar en los dos grandes bloques (EE.UU. y Europa), pero desarrollado a diferentes velocidades: «frente a un único mercado norteamericano plenamente integrado, se manifiesta un reducido ritmo de integración europea»². 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 con EE.UU. se ha ido aumentando, alrededor del 80% de esta brecha viene causada por la diferencia en el gasto empresarial en I+D entre EE.UU. y la Unión Europea.

Lo mismo ocurre en cuanto al nivel de empleo y su cualificación en estos sectores. La profunda reconversión sufrida por el sector, como consecuencia del final de la Guerra Fría en primera instancia y de la reducción de los presupuestos militares por la larga crisis de la primera década del siglo XXI, ha venido marcada por la reducción de tamaño, con la pérdida de más del 50% del empleo en la Unión Europea y las consiguientes privatizaciones de una parte importante de la actividad industrial.

Con la propuesta por la reindustrialización, la Unión Europea apuesta porque la industria europea alcance una participación del 20% sobre el PIB en 2020. Pretende llevar a cabo una «tercera revolución industrial» para desarrollar nuevos mercados, empresas creativas y nuevos puestos de trabajo digno. La Comisión responde, en parte, al objetivo de basar la competitividad europea en la calidad, haciendo de la modernización industrial uno de los pilares de su política. «Este enfoque proactivo es positivo. Sin embargo, tales medidas solo darán fruto si se completan con un ambicioso plan de inversiones y un marco regulatorio que permita a las autoridades públicas jugar un papel activo en la recuperación industrial, sobre todo a través de las políticas de ayudas estatales que permitan el desarrollo y la supervivencia a largo plazo de proyectos industriales en Europa, y los puestos de trabajo asociados a ellos».

² Ósmosis EE.UU.-Unión Europea. Mientras que 93.000 americanos trabajan en EE.UU. para empresas de defensa europeas, solo 30.000 europeos trabajan en Europa para empresas de defensa de EE.UU. (Fuente: *General Dynamics-Santa Bárbara Sistemas*).

La industria de defensa europea

El sector de la industria de defensa europea representa el 2,5% del PIB de la Unión Europea, 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.

El gasto militar total de la Unión Europea en 2010 se elevó a los 197.000 millones de euros, con un descenso del 3,3% sobre el año anterior, donde cuatro Estados miembros siguen estando entre los diez países del mundo que más gasto militar realizan: Reino Unido, Francia, Alemania e Italia.

Francia y Reino Unido producen casi la mitad de la demanda del mercado (marcadas por el desarrollo de la industria aeroespacial y naval, respectivamente), 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)³.

La cooperación y la competencia en toda la Unión Europea 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 fragmentado⁴. 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. Solo existen algunas empresas con fuerte estructura capaces de imponerse a nivel europeo como promotoras de un sistema.

³ Reino Unido y Francia representan el 50% de los gastos en defensa de los 26 miembros de la Agencia Europea de Defensa (EDA), abarcando, a su vez, el 78% de las inversiones en tecnología de la 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 EDA.

La Letter of Intent (Lol) es la Carta de Intenciones de 1998 que condujo a un Acuerdo Marco para la reestructuración y funcionamiento de la industria de defensa europea, firmado en el año 2000 y que se configura como un tratado internacional. Su objetivo es promover una base industrial y tecnológica de defensa más sólida y competitiva.

⁴ Como ejemplo, los ejércitos nacionales de la Unión Europea 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 EE.UU.

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 EE.UU., por ejemplo, Europa muestra una gran necesidad de consolidación y reestructuración, tanto en la oferta como en la demanda.

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

- El refuerzo de sus máximos competidores, EE.UU. 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.
- 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.

La Unión Europea 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 Unión Europea (actual Horizonte 2020) 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 los mismos.

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 interoperatividad, incluyendo la alerta precoz e intervención rápida. El proyecto UAV (Drones), donde venimos perdiendo la carrera con EE.UU. e Israel, por lo que son elementos fundamentales. A este respecto, la comunicación de la Comisión⁵ incorpora que la apertura del mercado europeo a los sistemas de aeronaves pilotadas de forma remota (RPAS) —o al uso civil de los «drones» o aviones radiocontrolados— constituye un paso

⁵ «Una nueva era de la aviación. Abrir el mercado de la aviación al uso civil de sistemas de aeronaves pilotadas de forma remota de manera segura y sostenible». COM (2014) 207 final. Bruselas 8 de abril de 2014.

importante hacia el mercado de la aviación del futuro⁶. Todo ello requiere de presupuesto comunitario.

En este marco, los Gobiernos de la Unión Europea y la EDA estudian la creación de un Fondo de Inversiones para financiar proyectos de colaboración en defensa, con el objetivo de alentar una mayor cooperación en el desarrollo de capacidades militares y promover la investigación en el sector. Es preciso superar los déficit de la Cumbre de Defensa de diciembre 2013, mediante la elaboración de una hoja de ruta y la confección de programas dirigidas a cubrir las capacidades deficitarias como las de los RPAS y para contrarrestar «la guerra híbrida» que es un desafío real de las operaciones militares futuras. Lo que requiere recuperar los gastos de I+D+i en este sector de actividad⁷.

Es en este ámbito en el que se enmarcan los recortes presupuestarios que, durante los años de crisis, han sido causa común en la mayoría de países de Europa oriental y central, con pocas excepciones, porque casi toda Europa contempla el rápido declive de sus presupuestos militares.

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 aún debe reducir 3.000 millones de euros hasta 2014 (*Survival*, agosto-septiembre 2012). 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.

Como consecuencia de todos estos procesos se prioriza 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, sin olvidar tampoco el espacio exterior, con la iniciativa lanzada el 6 de junio de 2013 en Viena para aprobar un «Código Internacional de Conducta para actividades en el ultraspacio».

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 po-

⁶ Programa MALE 2020 (Medium Altitude Long Endurance). Francia, Alemania e Italia han firmado una Declaración de Intenciones para el estudio de definición de un vehículo aéreo no tripulado (UAV) de media altitud y gran autonomía. Tres empresas participan en este programa: Airbus Defence and Space por parte de Alemania, Dassault Aviation por parte de Francia y Finmeccanica por parte de Italia. Defensa.com 19 de mayo de 2015.

⁷ El director ejecutivo de la EDA, Jorge Domecq, ha puesto como ejemplo el riesgo de que desaparezca la base industrial de la munición de precisión guiada en el plazo de tres o cinco años si no se añan recursos en un programa común de desarrollo: «Nos arriesgamos convertirnos en un continente de subcontratistas». *Europa Press*, 6 de mayo de 2015.

líticas. 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.

La Unión Europea tiene tres desafíos que acometer: un mercado de defensa fragmentado, en el que el 75-80% de las compras son nacionales; el impacto de los actuales recortes en I+D+i y sus consecuencias frente a la competitividad de los EE.UU. y los países emergentes, y la existencia de amenazas cada vez más complejas y reales, lo que exige una política de defensa y seguridad común.

Efectos de la política comunitaria en el sector

Es en 1996 cuando la Comisión Europea empieza a trabajar para incluir la defensa en el marco de las actuaciones y las competencias de la Unión Europea⁸, 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.

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 la Agencia Europea de Defensa, EDA)⁹.

El llamado Libro Verde de la Comisión (2004) 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).

⁸ El artículo 42 del Tratado de la Unión Europea establece que la política común de seguridad y defensa forma parte integrante de la política exterior y de seguridad común. Y el 42 (3) añade que los Estados miembros pondrán a disposición de la Unión capacidades civiles y militares. Es en 1996 cuando el Consejo Europeo publica el documento COM (96) 10 final del 24 de enero. «Los retos de la industria europea de defensa. Una contribución para la acción a nivel europeo».

⁹ La Agencia Europea de Defensa se creó en el año 2004 para impulsar la capacidad de defensa de la Unión Europea, promover la cooperación en materia de armamento, consolidar la base tecnológica e industrial de defensa europea y crear un mercado europeo competitivo.

Desde el año 2005, la 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).

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 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 está todavía España, ya han definido esas capacidades.

La Directiva de Defensa y Seguridad de 2009 supuso el pilar regulador del mercado de defensa europeo. Por primera 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.

Los dos sectores (defensa y seguridad) se encuentran unidos mediante las Directivas 2009/43/CE, de adquisiciones de defensa y seguridad; y la Directiva 2009/81/CE, sobre transferencias intercomunitarias de bienes y servicios de defensa. Ambas Directivas¹⁰, 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 industrial dual en el continente y en cada uno de sus países.

El futuro de la base tecnológica e industrial de la defensa europea se encuentra también condicionado por estas Directivas. 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 millones de euros en 2012, mientras que el gasto en I+D del conjunto de todos los Estados de la Unión Europea es siete veces menor que el de EE.UU.

¹⁰ 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.

La Comunicación de la Comisión Europea de 2012, «Una industria europea más fuerte para el crecimiento y la recuperación económica»¹¹, 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. Esta situación tiene efectos no únicamente para las grandes empresas, los «campeones» nacionales, sino también para las pequeñas y medianas empresas del sector.

La Cumbre Europea de diciembre 2013 dejó en «agua de borrajas» las perspectivas de un Plan de Acción para el fortalecimiento de la política industrial en el marco de este sector. 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. Insta a los Estados a profundizar en la cooperación, aprovechando las sinergias que permitirán mejorar el desarrollo y la disponibilidad de la BIT-DE de forma más integrada, duradera, innovadora y competitiva.

- 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 Unión Europea, que se refuercen la investigación civil y de defensa mutuamente, incluso en tecnologías generadoras esenciales y tecnologías de eficiencia energética. La Comisión debe evaluar el modo en que los resultados de Horizonte 2020 podrían beneficiar a las capacidades industriales de seguridad y defensa.
- 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 e incita a la Comisión para que investigue las posibilidades de medidas adicionales para abrir las cadenas de suministro a las pymes de todos los Estados miembros, fomentando un mayor acceso a los mercados de seguridad y defensa, así como una participación mayor en futuros programas de financiación de la Unión Europea.
- 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 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.

¹¹ COM (2012) 582 final, del 10 de octubre de 2012.

Dado que a corto-medio plazo no parece que los Estados miembros vayan a tomar la iniciativa de reactivar el sector de la defensa, eso sí, con algunas excepciones como las del Reino Unido o Francia, parece, por tanto, razonable que la Comisión quiera actuar con medidas regulatorias para fomentar la transparencia y la competencia en este mercado a través de políticas industriales que eviten la pérdida de capacidades tecnológicas e industriales asociadas a la producción de material y equipamiento para la defensa.

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 más competitiva y fomentar las sinergias entre la investigación civil y militar, incluyendo los detalles y los plazos para las acciones a desarrollar¹². Incorpora la preparación de una hoja de ruta que incluye, entre otras medidas:

- Un mercado interior de la defensa en el que las empresas europeas puedan operar libremente y sin discriminación en todos los Estados miembros.
- Un régimen de abastecimiento en el ámbito de la seguridad a escala de la Unión Europea en el que las Fuerzas Armadas puedan estar seguras de recibir un suministro suficiente en toda circunstancia.
- Una acción preparatoria sobre investigación, relacionada con la PCSD, 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 para garantizar su seguridad.

El Consejo Europeo reconoció que «la colaboración de defensa entre los Estados miembros tenía que ser más profunda y más prolongada y que la Unión Europea iba a enfrentar adecuadamente los retos de seguridad. Por lo tanto, es de vital importancia que la industria europea de defensa siga siendo un centro líder en el mundo para la fabricación y la innovación, la creación de empleo y el crecimiento altamente cualificados».

Está claro que el desarrollo y mantenimiento de la tecnología y las capacidades críticas necesarias para el futuro está más allá de la capacidad de los Estados miembros individuales. «Mientras que la defensa y la seguridad siguen siendo principalmente una cuestión de responsabilidad nacional, se puede hacer más para promover la cooperación europea. La Comisión contribuirá a este esfuerzo, en particular mediante el fortalecimiento del mercado único para la defensa y el fomento de la competitividad en la industria de la defensa».

¹² 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.

La industria de defensa en España

En España se evidencia una falta de cultura industrial, unida a que, durante décadas, se ha demostrado escasa voluntad en apostar por la industria como motor de la economía. En este marco, la crisis ha resaltado los desequilibrios que mantiene la industria española, manifestándose en «una brusca y profunda entrada en recesión que no ha hecho sino acentuar aquellos desequilibrios». Poniendo en evidencia que los países que tradicionalmente más crecen lo hacen por tener un base industrial sólida. Además, se ha comprobado que aquellas economías que mejor han soportado la crisis son las más industrializadas.

El sector industrial español participa en el 15,9% del PIB (considerando la industria y la energía), genera 2 millones de empleos (12% del total de puestos de trabajo), ubicados en 129.000 empresas con un plantilla media de 15 empleados por empresa (el 13% con más de 20 empleos). Es el sector que realiza los mayores esfuerzos en I+D+i (49,3% en 2011), con un peso de las exportaciones industriales que suponen el 17% del PIB y una cifra de negocios agregada que refleja crecimientos anuales del 7% desde el año 2009.

España, por varios motivos, ha dejado escapar y llega tarde al reto de revoluciones industriales. Somos un país que aún tiene que definir qué tipo de jugador va a ser en el ámbito digital. En España hay capacidad y talento pero cuesta trasladar estas habilidades a productos y servicios concretos por falta de una cultura empresarial en estos aspectos. Por ello, la Administración debiera introducir cambios en el sistema formativo para preparar a los profesionales del futuro.

En este marco se desenvuelve la industria de defensa española que, desde una industria dominada por el antiguo Instituto Nacional de Industria (INI), pasó a la privatización casi total, con la excepción de la empresa naval Bazán (Navantia). En este proceso se aplicaron diferentes vías de privatización: la gobernada por la industria nacional (Indra, la única empresa transversal que tiene una alta participación en todas las plataformas, siendo la empresa mayor del sector en España y la más internacional, que ha vuelto en 2014 a tener participación del 20% pública) y la conducida desde fuera por un socio industrial y tecnológico (CASA, actual grupo europeo Airbus, Santa Bárbara Sistemas, actualmente propiedad de la estadounidense General Dynamics y Amper, recientemente adquirida por la francesa Thales).

La política industrial de defensa forma parte de la política de Estado de Defensa. En consecuencia, todos los principios que definen la política de Estado, recogidos en la Ley Orgánica 5/2005, de la Defensa Nacional¹³, que amplía el concepto tradicional de defensa al nuevo de defensa y seguridad.

¹³ Este nuevo concepto obliga a los responsables de la política industrial de defensa a considerar como objeto de su atención no solo a la industria tradicional, proveedora de

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.

La facturación del sector —civil y militar— representa el 10% del PIB —100.000 millones de euros—, aunque solo el 10% de esa facturación es específica de la industria de defensa —10.000 millones de euros (0,01% del PIB)— y un 67% de la misma es internacional, dedicándose a este ámbito solo el 21% de las empresas —78 empresas—¹⁴. Y una aportación al PIB industrial del 16,1%, en 2013, perdiendo casi 1,5 puntos 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%).

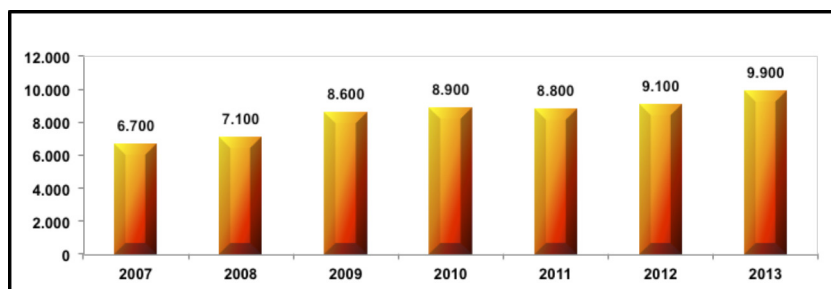


Gráfico 1. Evolución de la facturación de la industria de Defensa española (millones de euros). Fuente: TEDAE

Respecto a las ventas por Comunidades Autónomas, reflejan un predominio de Madrid (61% del total), seguida de Andalucía con el 19%, País Vasco el 6%, Galicia el 5% y Murcia y Castilla-La Mancha con el 3% cada una.

España es responsable del 3% del comercio mundial de armas y el séptimo exportador del mundo, manteniendo un nivel de internacionalización apreciable, en un ámbito con gran presencia de grandes multinacionales, lo que no significa que incorpore una capacidad exportadora comparable con el desarrollo que se manifiesta en los países de nuestro entorno (Reino Unido, Francia, Suecia...). Aspecto que es preciso corregir, sobre todo,

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.

¹⁴ Alemania gasta el 1,4%, Reino Unido el 2,5%, Francia el 2,3%, Italia el 1,7% y Portugal el 1,8%.

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. El 81% de los compradores son Fuerzas Armadas de Emiratos Árabes, Australia, Reino Unido, Arabia Saudí o Francia.

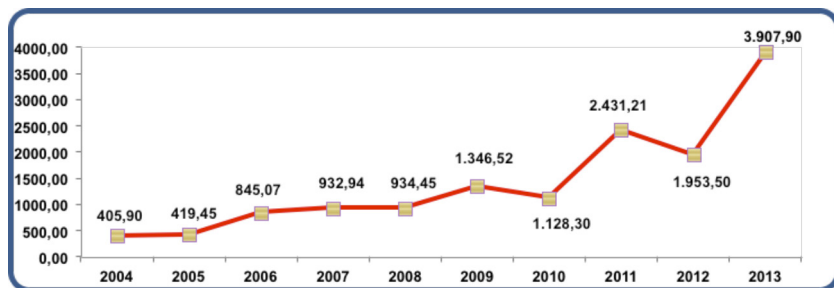


Gráfico 2. Exportaciones españolas de Defensa (millones de euros).
Fuente: Secretaría de Estado de Comercio Exterior

De tal forma que en el período de crisis (2008-2013) las exportaciones se acercaron a incrementos acumulados del 320%, con períodos irregulares de años, como 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).

El Directorio Central de Empresas del INE (DIRCE) refleja casi mil empresas con actividades dedicadas al sector de defensa¹⁵, acompañadas de un empleo de más de 65.000 personas en 2013 (datos EPA), de los que una media de 22.000 empleos están dedicados en exclusiva al sector de defensa.

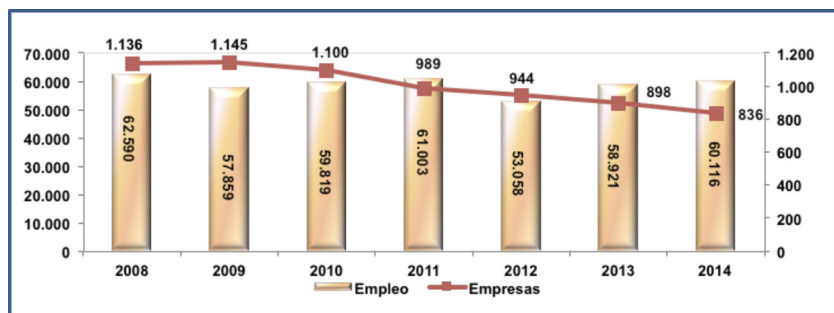


Gráfico 3. Evolución número de empresas y empleo industria de Defensa.
Fuente: EPA del II Trimestre de cada año y DIRCE

¹⁵ En el período 2008-2014 el número de empresas del sector han caído un 26,4%, 300 empresas. Mientras que el empleo se ha reducido un 6% hasta el año 2013, recuperándose de forma sensible en 2014.

La industria de defensa dedica el 10% de inversión a la I+D+i:

- 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.

TABLA 1. SECTOR DEFENSA	2008	2009	201	2011	2012	2013	2008-2013
Personas Ocupadas	46.709	43.280	42.421	42.510	41.565	41.048	-12,1%
Total de ingresos de explotación (miles €)	13.211.965	11.134.616	10.769.543	10.096.934	10.002.591	10.540.581	-20,2%
Variación de existencias de productos (miles €)	284.475	-58.947	-201.764	-83.935	167.593	-56.355	-119,8%
Resultado del ejercicio (miles €)	241.163	18.635	341.268	491.599	275.564	475.011	97,0%
Inversión en activos materiales (miles €)	400.970	396.426	412.036	424.245	341.763	328.532	-18,1%
Inversión en activos intangibles (miles €)	160.091	163.685	341.514	217.707	313.199	223.688	39,7%
Productividad aparente (miles €)	288.947	255.907	249.117	235.545	244.681	255.414	-11,6%
Evolución productividad		-11,4%	-2,7%	-5,4%	3,9%	4,4%	
Inversión sobre beneficios	233%	3006%	221%	131%	238%	116%	

Tabla 1. Sector Defensa. : Fuente: Gabinete económico de CCOO de Industria

La actividad de defensa como fuente de riqueza

Todos los sectores incorporan un fuerte valor añadido, siendo el naval el que más aporta (90%), como consecuencia de las escasas importaciones realizadas en 2013 en comparación con su volumen de ventas; seguido del espacial (88%), el sector electrónico e informático (87%) y el de misiles (87%).



Gráfico 4. Facturación y empleo por sectores 2013 (% sobre el total).

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 industrial 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.

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 guerra¹⁶.

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 por carecer de la misma a medio-largo plazo. 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

¹⁶ 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 EE.UU., lo que limita su venta por parte española.

de la Defensa de 2000 y la Revisión Estratégica de la Defensa en 2003 que no se tradujeron en medidas ni políticas prácticas. «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 proceso¹⁷».

Estructura, producción y resultados de las empresas

En 2013 casi 600 empresas estaban inscritas en la Dirección General de Armamento y Material, generando 95.000 millones de euros en ventas, de las que 386 (el 88% de capital nacional y el 86% de carácter privado) han declarado ventas en el sector de defensa, con una facturación de 72.000 millones de euros, de las que solo el 7,4% fueron específicas de defensa, el resto lo han hecho en el ámbito civil.

Entre los subsectores de las TIC para la defensa (45,3%) y naval (42%), acaparan casi el 90% de las empresas dedicadas a la actividad industrial en el sector de defensa. Pero, en este caso, hay que tener en cuenta las dificultades existentes a la hora de delimitar esta actividad en los subsectores específicos de defensa ya que muchas de ellas realizan actividades para el sector civil. Mientras que en los subsectores de armamento (8,1%) y el de aeroespacial (4,6%) la presencia de empresas de defensa es bastante menor.

Por encima de la media de reducción de empresas en el período 2008-2014 se sitúan los sectores de armamento y vehículos militares, que son los que han sufrido la crisis con mayor intensidad, reflejándose en el

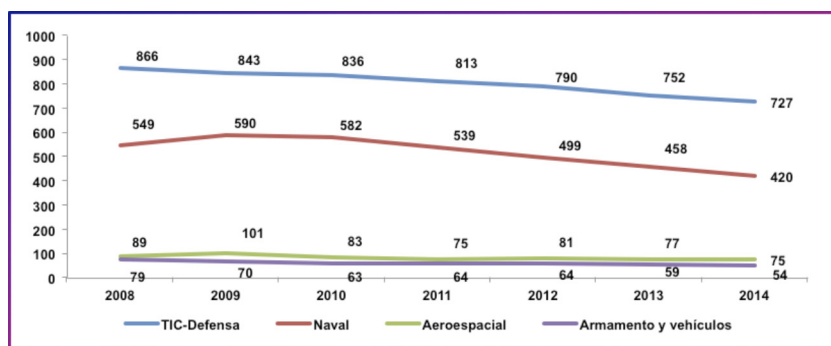


Gráfico 5. Evolución del número de empresas industria y defensa (civil-militar).
Fuente: Gabinete económico CCOO-Industria, tomando como referencia los datos del DIRCE

¹⁷ *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.

31,7% de reducción de su tejido productivo en ese período, un 4,7% de media anual; seguido del sector naval, con un 23,5% de reducción acumulada y un 3% de media al año.

Con menor intensidad han sufrido en este período los efectos de la crisis el sector de las TIC, con el 16,1% y 2,3%, respectivamente, de reducción en el mismo período; y el aeroespacial, con el 15,6% de reducción acumulada y el 2,4% anual.

El perfil de las empresas que participan en el mercado de defensa está dominado por la pyme (80%), situándose la pequeña empresa en el 70% del total pyme (un 56% del total con menos de 50 trabajadores)¹⁸. Las grandes empresas con más de 250 trabajadores representan el 20% del total, acaparando el mayor volumen de ventas (83%).

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. El sector se organiza sobre un pequeño grupo de grandes empresas con distintos grados de diversificación, que actúan como contratistas principales y son referencias internacionales y un conjunto amplio de pymes muy dependientes del mercado interior de defensa.

Como consecuencia de este proceso, se ha producido la consolidación de los sectores industriales básicos: electrónico e informático (Indra Sistemas), aeroespacial (Airbus Group e Industria de Turbopropulsores) y naval (Navantia), además de plataformas terrestres, de vehículos (Santa Bárbara Sistemas, General Dynamics) y de armamento que superan el 80% de la facturación del sector. Y a las que siguen unas 400 firmas auxiliares de segundo y tercer nivel.

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

La industria española de defensa refleja una elevada concentración de las ventas en pocas actividades (auxiliar, naval, aeronáutico, electrónica, comunicaciones y vehículos que suponen en torno al 75% 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.

¹⁸ *La industria de defensa en España. Informe 2013*. Dirección General de Armamento y Material del Ministerio de Defensa.

La crisis ha golpeado también con fuerza al sector. El peor año del período comprendido entre 2008 y 2014 fue 2009, con una caída generalizada y muy importante de todos los subsectores. La producción del total de las empresas tuvieron un reducción del 25,1% acumulado, el 4,6% de disminución media anual en ese período.

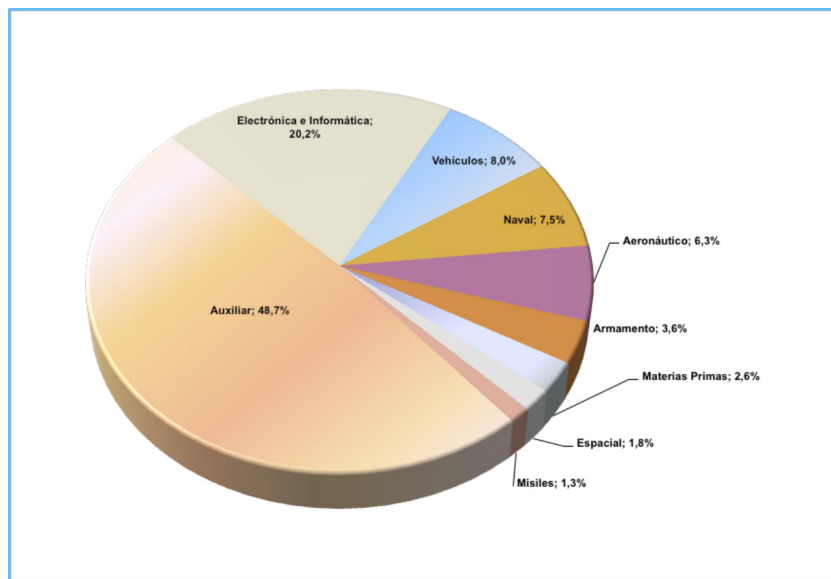


Gráfico 6. Distribución empresas actividades en defensa (2013).
Fuente: Dirección General de Armamento y Material Ministerio Defensa

El subsector aeroespacial acumula la mayoría de la participación de la producción total de la actividad industrial en defensa en el año 2014 (64,4%), más de 18 puntos por encima de la correspondiente al año 2008 y con una media del 53% en el período 2008-2014. Solo refleja una «pequeña» caída en el año 2009 y a partir de entonces no solo ha podido recuperarse sino que ha constituido la salvaguarda de los resultados económicos de un sector muy castigado por los Presupuestos Generales del Estado durante ese período.

Le siguen a mucha distancia el resto de los sectores, destacando la drástica caída del naval, que compartía participación con el sector aeroespacial en 2008 (35,1%), para caer al 16,3% en 2014, casi un 19% de pérdida de participación en ese período, el mismo porcentaje en el que incrementa el sector aeroespacial, jugando el efecto sustitución. En este sector, el año 2010 marcó el inicio de una caída vertiginosa con reducciones medias anuales de participación sobre el total de la producción cercana al 4% anual¹⁹, situando una media de participación del 28%.

¹⁹ Hay que tener en cuenta lo comentado con anterioridad, sobre las dificultades existentes a la hora de delimitar esta actividad en los subsectores específicos de defensa,

La actividad de defensa como fuente de riqueza

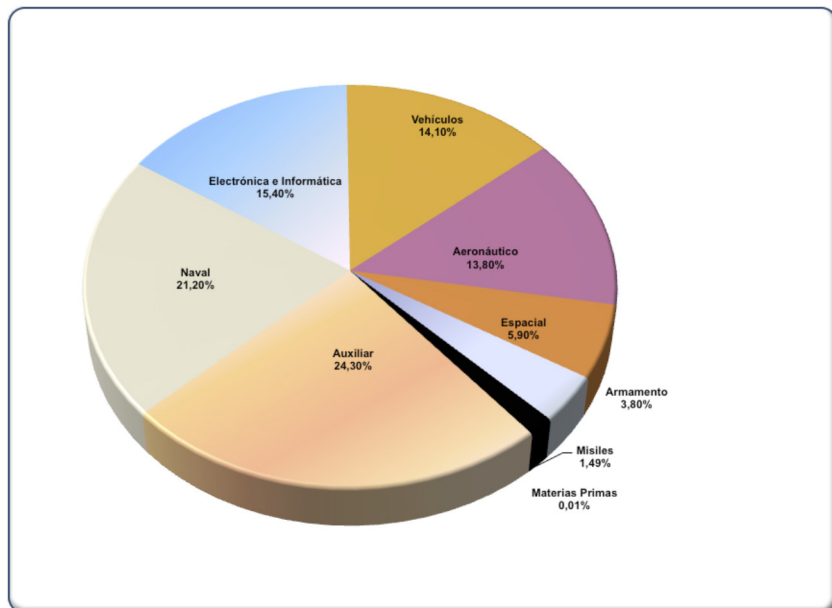


Gráfico 7. Distribución ventas actividades en defensa (2013).
Fuente: Dirección General de Armamento y Material Ministerio Defensa

El subsector de las TIC de defensa se sitúa en tercer lugar, con el 14,7% de participación en el año 2014, sobre la producción total, con una reducción de casi 1 punto sobre el año 2008, con una media del 15,3% anual en el período considerado. Concluyendo con la menor participación del sector de armamento y vehículos militares, aunque ha sabido incrementarlo en este difícil período en casi 2 puntos, situándose en el 4,4% en 2014.

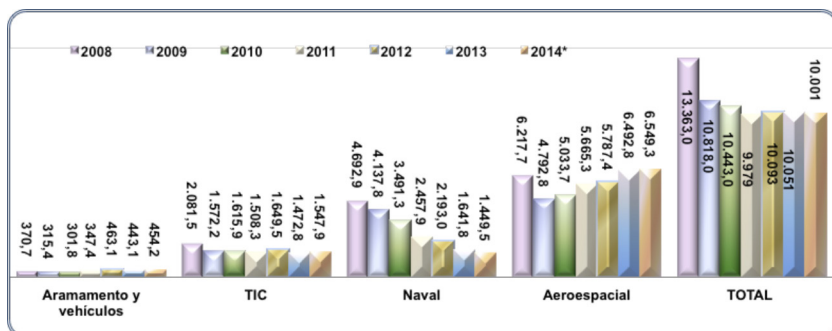


Gráfico 8. Evolución de la producción por subsectores de defensa (millones de euros).
Fuente: Encuesta Industrial de Empresas del INE. (*) Estimado en función del IPI, IRPI y estimaciones propias

donde se encuentra el del naval y de las TIC, ya que incorporan también actividades para el sector civil.

La evolución del sector de armamento y vehículos refleja un incremento acumulativo del 22,6% de la producción, un 3% de media anual, gracias a los resultados obtenidos desde el año 2012, del período considerado. Acompañado por el aeroespacial, con un aumento del 5,4% acumulativo, un 0,7% de aumento anual, constituyendo los mejores años productivos el 2013 y 2014.

Sectores que no consiguieron compensar las caídas, sobre todo, el sector naval, con un 69,1% de reducción en el mismo período, un 16% de media anual, como consecuencia de los malos resultados a partir del año 2011. Y el de las TIC de defensa (-25,6% acumulativo, un 5,6% de media anual), sobre todo.

En el año 2013 el 81% de las ventas han tenido un destino internacional, frente al 61% que representaban en 2010, incremento que procede de los buenos resultados del sector aeronáutico, aunque reflejan caídas el resto de los sectores (el naval desde el año 2009), frente a una reducción importante del mercado interno, como consecuencia de su contracción en los últimos años. De las cien empresas exportadoras, las cuatro grandes compañías se reparten el 90% de las ventas internacionales (Airbus Group, Navantia, Indra Sistemas e ITP). Las importaciones más destacables también provienen del sector aeronáutico (87% del total de las importaciones de defensa), seguido del sector naval (3%). Con una balanza positiva en ese año de casi 3.000 millones de euros (118%).

A pesar de que ninguna empresa está entre las cincuenta grandes compañías mundiales y que el total nacional factura menos que la cuarta empresa europea, este sector 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. Una parte sustancial de la industria de alta tecnología civil, electrónica, aeronáutica, espacial y naval, es heredera directa de los programas de defensa.

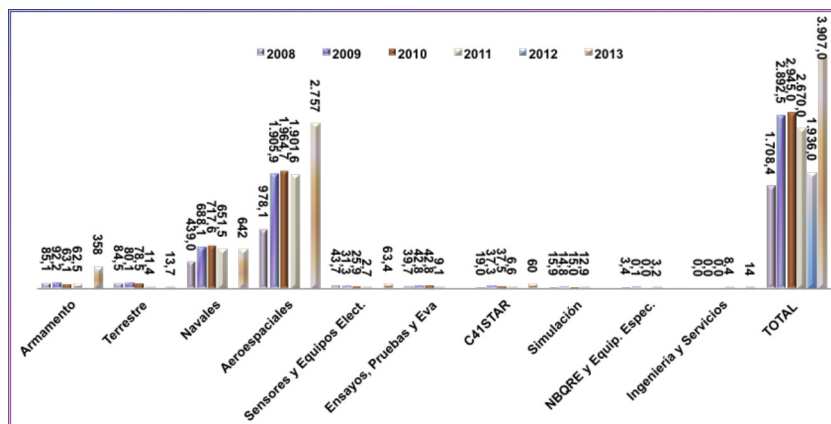


Gráfico 9. Evolución exportaciones del sector de Defensa y Seguridad (millones de euros). Fuente: TEDAE

La actividad de defensa como fuente de riqueza

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.

Los resultados económicos (ebitda) se sitúan acordes con los niveles de producción de los distintos subsectores integrantes de la industria de defensa, con una reducción acumulada de beneficios en el período 2008-2014 que se sitúan en el 29,4%, un 3,9% de media anual de disminución de los resultados económicos del conjunto de las compañías del sector. El año 2009 fue el principal causante de esta evolución, pero no se quedaron atrás los años 2013 y 2014.

Por sectores, destaca la irregular evolución del sector aeroespacial en este período, reflejando un aumento de sus resultados de casi el 60% acumulado, un 15,1% de media anual. El de las TIC ve reducir su cuenta de resultados en un 46,2% acumulado, un 12,2% de media anual, con una acelerada caída a partir del año 2009. El sector de armamento y vehículos venía con resultados negativos desde el año 2008, que va reduciendo a partir de 2010 y, salvando las pérdidas sufridas en 2013, termina 2014 con resultados positivos. Es el sector naval el que refleja caídas superiores al 100% de sus resultados acumulados en el período, como consecuencia de la fuerte caída sufrida en el año 2013, unas pérdidas que tienen su continuidad en el año 2014.

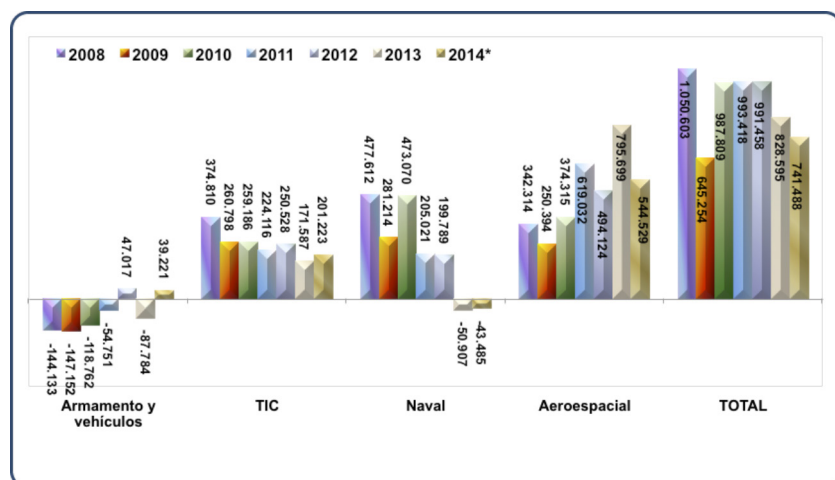


Gráfico 10. Resultados por subsectores de defensa (EBITDA en miles de euros).
Fuente: Encuesta Industrial de Empresas del INE. (*) Estimado en función del IPI, IRPI y estimaciones propias

El grupo público Navantia e Indra se encontraban entre las cien empresas mundiales de 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. 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.

En España se refleja la carencia de una visión integradora de intereses empresariales nacionales que han alimentado debilidades estructurales afloradas 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.

Al mismo tiempo, la evolución de los presupuestos y de las inversiones no facilitan la recuperación de la industria de defensa que acumula en 2014 la séptima reducción consecutiva de sus presupuestos, engordando la disminución de las mismas hasta superar el 32% desde el año 2008, cuando alcanzó la cifra récord (8.494 millones de euros). La disminución global media por año se encuentra en el 5,4% y la mayor caída en centra en el capítulo dedicado a las inversiones reales, que ya venían arrastrando importantes reducciones. Un 30% entre 1990 y 1997, al 26% entre 1998 y 2008, y del -20% de tasa de variación media anual desde 2008 y hasta el año 2014, un 80% de reducción total en ese período.

La pérdida de competitividad, derivada de la disminución en la inversión, podría evitarse en su intensidad, aunque puede mitigarse si se impulsa y se desarrolla la actividad de mantenimiento y modernización de las inversiones realizadas.

El subsector aeroespacial ha participado con el 57,2% en el total de las inversiones que se han venido produciendo en el sector de defensa de nuestro país en el año 2014, con casi un 16% de incremento, respecto al año 2008, llegando en el año 2010 a alcanzar el 66% del total inversor del sector. Seguido del de las TIC, con el 28,3% en 2014, con una ligera minoración respecto a los niveles de 2008 (29,6%), pero después de superar un año nefasto, 2010.

El subsector de armamento y de vehículos militares se sitúa en tercera posición, con el 10,7% de participación sobre el total de las inversiones, con un incremento de 7 puntos desde el año 2008, salvando la

reducción sufrida en 2009. Y, como en el resto de los ratios que acompañan a este sector, la actividad naval refleja una sustancial pérdida, de 21 puntos, respecto al año 2008, produciéndose el mayor salto en los años 2013 y 2014, lo que evidencia la difícil situación de este sector y la necesidad de acometer medidas de calado para evitar la pérdida de una de las actividades estratégicas para el país por el empleo y el valor añadido que han venido incorporando de forma tradicional a la economía española.

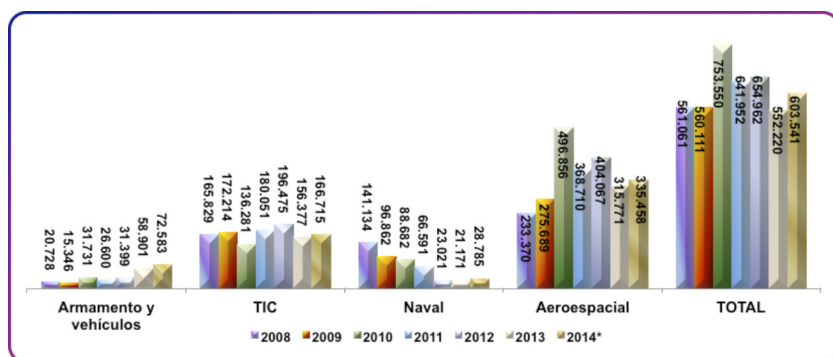


Gráfico 11. Inversiones Totales por subsectores de defensa (miles de euros).

Fuente: Encuesta Industrial de Empresas del INE. (*) Estimado en función del IPI, IRPI y estimaciones propias

A pesar de la crisis y los malos resultados de la producción, las inversiones han crecido de forma acumulativa un 5,7%, un escaso 0,3% de media anual. Es 2010 el año que refleja la mayor evolución de la inversión del período (35%), mientras que son los años 2011 y 2013 los peores, con reducciones medias del 15%, respecto a los anteriores.

Estos resultados están condicionados por las inversiones del sector aeroespacial, manteniendo una evolución de incremento, llegando al 43,5% acumulativo en el período 2008-2014, un 5,2% de media anual, destacando el año 2010 como más positivo y 2013 como el más negativo. Acompañados por las del sector de armamento y vehículos militares, con un incremento acumulativo cercano al 250%, cerca del 30% de media anual, en el que los años 2010, 2013 y 2014 son los que facilitan que su evolución sea positiva en todo el período.

A pesar del efecto causado por la pésima evolución del sector naval, con una reducción superior al 90% en ese período, un 27,1% de disminución de media anual, ese sector solo recupera inversiones en el año 2014. Mientras que el sector de las TIC de defensa ha mantenido una evolución inversora neutra con un aumento acumulativo del 0,5%, en los que los años 2010 y 2013 han resultado los más negativos, con reducción de la inversión superiores al 20% en cada uno de ellos.

Alta cualificación del empleo en la industria de defensa

La fuerte dualidad que incorpora este sector se refleja también en el empleo que lo conforma en nuestro país. De hecho, resulta muy difícil segregar el volumen de personas cuya actividad está relacionada exclusivamente con la industria de defensa y seguridad de aquella dedicada a la civil o de seguridad.

Esta situación se manifiesta en la actividad aeroespacial, donde algo más del 35% de la misma tiene como principal referencia a la industria de defensa, lo que se refleja en la corporación Airbus Defense & Space, Hisdesat, ITP, Alestis, Sener, Tecnatom...; lo mismo se puede decir del sector naval, en concreto en la empresa pública Navantia; siendo el más significativo el de las TIC, donde muchas actividades son compartidas por los mismos trabajadores para la fabricación de productos militares y civiles (Indra, Tahles Alenia). Solo al subsector de armas y vehículos militares se le puede identificar como exclusivo para la industria de defensa (Santa Bárbara-GDELS, Expal, Sapa), aunque cerca del 20% se produce en fábricas de vehículos de consumo general (Sener, Iveco, Uro).

Dualidad que se refleja en las distintas estadísticas a la hora de identificar el número de empleos en este sector. La EPA del INE encuadra a más de 60.000 personas para esta actividad, mientras que las fuentes vinculadas al Ministerio de Defensa o la asociación empresarial del sector las cuantifican en cerca de las 20.000. Es decir, tres veces menos. Lo cierto es que no existe contradicción, ya que la dualidad del producto puede ser atribuido a cualquiera de los sectores, al civil o al militar, siendo una de las peculiaridades de esta actividad.

En el período comprendido entre el año 2008 y 2014 se refleja una reducción del empleo acumulado cercana al 4%, un 1% de media anual. Situación suscitada por el fuerte efecto que han introducido los años 2009 y, sobre todo, 2012, en el que se incluye el personal afectado por expediente de regulación temporal de empleo, concentrándose la caída en el sector naval y no siendo compensada por el crecimiento en el sector aeronáutico. Después del fuerte descenso en aquel año el empleo creció un 11% en 2013 y un 2% en 2014, situándose lejos aún de los niveles anteriores a la crisis.

Sin embargo, en el empleo dedicado al sector de defensa en exclusividad la crisis ha llegado algo más tarde aunque las consecuencias son las mismas, con una reducción acumulada media del 6,6%, un 0,5% anual. De todas formas, teniendo en cuenta uno u otro sector, el efecto de la crisis ha sido mucho menos que el de la industria en su conjunto y de toda la economía del país.

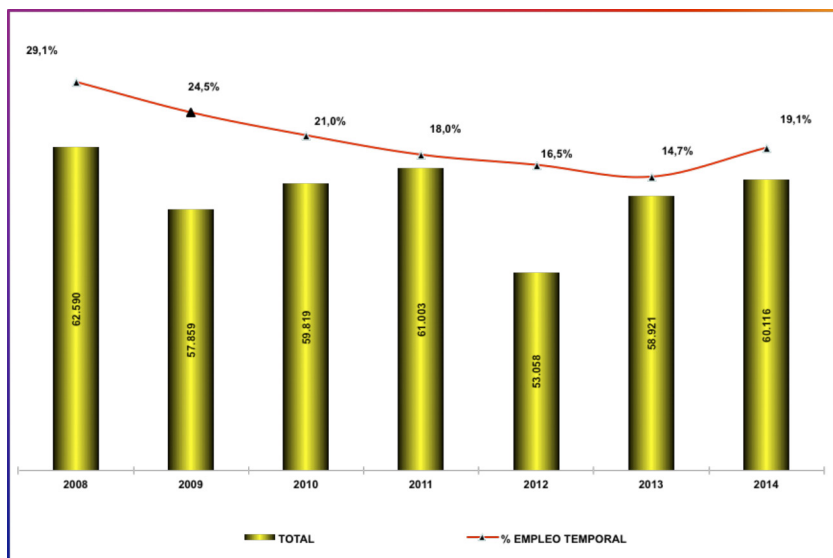


Gráfico 12. Evolución del empleo en el sector de defensa y seguridad.
Fuente: EPA. Elabora Gabinete Económico de CCOO de Industria



Gráfico 13. Evolución del empleo en la industria de Defensa y seguridad.
Fuente: TEDAE

Teniendo en cuenta esta situación, la industria de defensa incorpora un 99% de empresas con personal asalariado, siendo el 83% contratos indefinidos, reflejándose un crecimiento de estos durante el período de crisis del 31%, sufriendo las consecuencias de la reducción del empleo la contratación temporal (-49%).

Además, un 80% del empleo es masculino, un 66% de personal es menor de los 44 años, el 35% tiene menos de 35 años, aunque el crecimiento

más importante durante la crisis se ha producido en los mayores de 55 años (57%) y de los empleos entre 35 y 44 años (16%), con reducciones en el resto de tramos de edad, como consecuencia de la reducción del empleo que se ha producido en el período 2008-2014.

Entre los ingenieros y los operarios esta industria incorpora una amplia gama de profesionales, procesos y actividades que forman parte directa del diseño de procesos y de la gestión de la cadena de valor. La mayoría lo conforman personas con titulación universitaria, con una tendencia creciente durante los últimos años y seguida de los que tienen estudios secundarios de segunda etapa y formación profesional de grado superior, que concentran el 82% del empleo del sector.

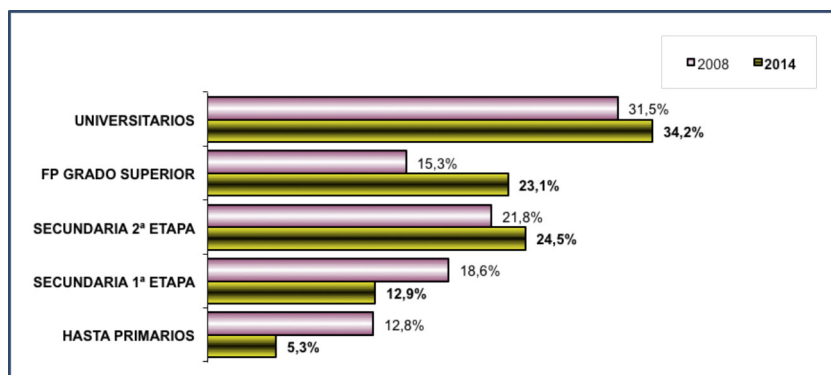


Gráfico 14. Distribución de los trabajadores de Defensa según nivel de estudios.
Fuente: EPA del II Trimestre de cada año

Respecto a la distribución por sectores, el aeroespacial refleja un incremento medio anual del 10% en el mismo período. El sector naval una reducción del 13,7% de media anual, un 50% en acumulado en el período 2008-2013. El sector de vehículos y armamento lo hace en un -2,3%, mientras que el sector de la electrónica e informática (TIC de defensa) se mantiene, con un ligero aumento (0,3%).

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 (8.200 trabajadores), incorpora casi un 45% de trabajadores licenciados e ingenieros superiores (28% titulados superiores, un 15% de titulados medios y un 51% de no titulados) y, el espacial (400 trabajadores), con un 50% de titulados superiores. Este ejemplo se postula como antídoto a la volatilidad del empleo, mediante el reforzamiento del sector industrial y de las actividades con mayor potencialidad de innovación y productividad, y se debiera vislumbrar como un cambio cualitativo,

respondiendo a las negativas consecuencias de la reforma del mercado de trabajo²⁰.

El naval, con 5.800 trabajadores, incorpora casi un 40% de personal cualificado (14% son titulados superiores y un 25% titulados medios). El electrónico e informático, con 2.200 trabajadores, incorpora más de un 50% del empleo cualificado (23% de titulados superiores y un 32% de titulados medios). En vehículos terrestres, con 1.200 empleos, casi el 40% son cualificados (27% de titulados superiores y 10% medios). Y en armamento, con 800 empleos, superan el 30% los cualificados (22% superiores y 10% los titulados medios).

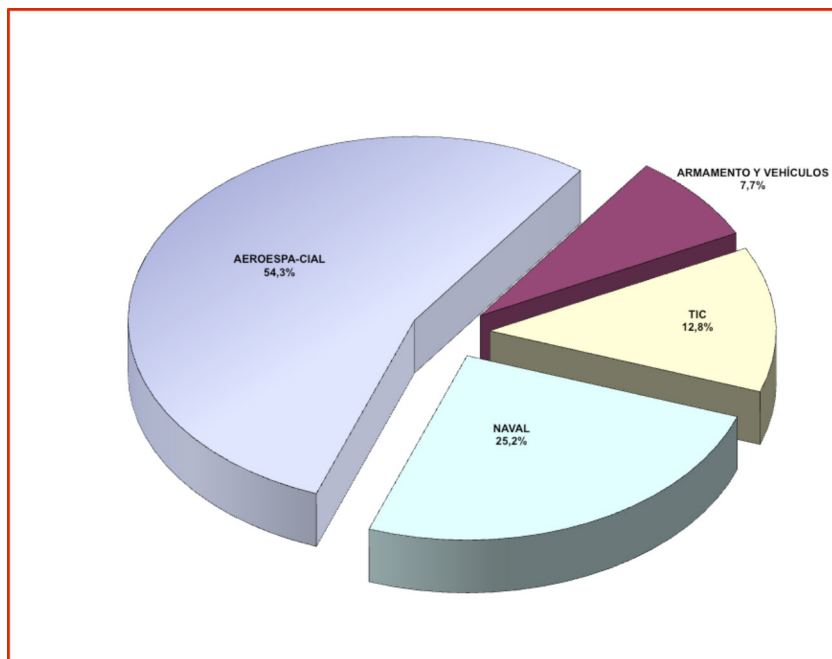


Gráfico 15. Distribución trabajadores de Defensa según industria (2014).
Fuente: EPA del II Trimestre de cada año

Aunque este largo período de crisis nos ha llevado a la centralidad de sectores tradicionales, que solo proporcionan empleos descualificados, de mero uso intensivo del trabajo y escasa productividad. Sin embargo, la industria de defensa ha conseguido conservar un alto nivel de personal cualificado, de tal forma que un 75% de los empleos son técnicos titulados. Un 34% de los empleos han terminado una carrera universitaria, un 23% tiene un grado superior de Formación Profesional y un 38% tiene educación secundaria.

²⁰ *Paisaje del empleo tras el tsunami de la crisis*. Jesús Cruz Villalón, Catedrático del Derecho del Trabajo y Seguridad Social en la Universidad de Sevilla.

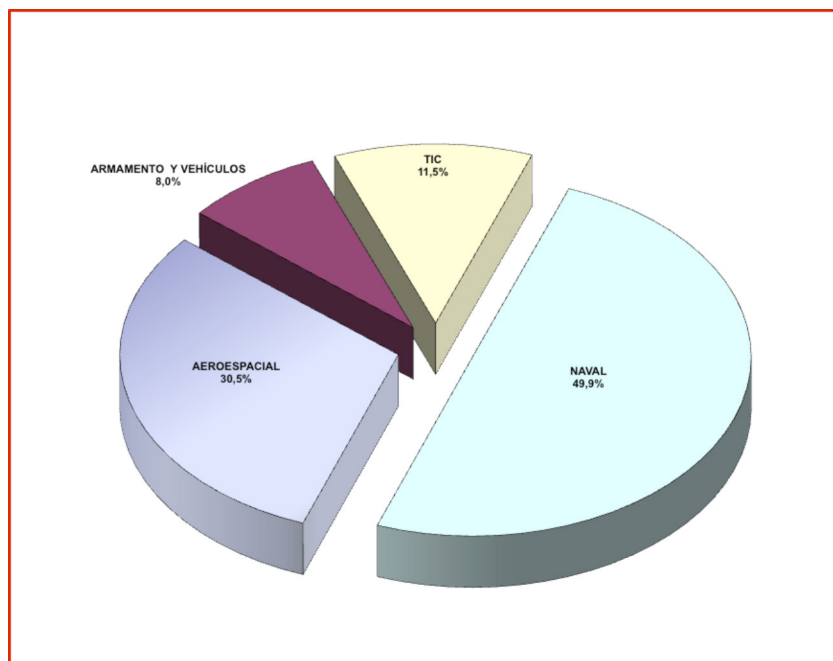


Gráfico 16. Distribución trabajadores de Defensa según industria (2008).
Fuente: EPA del II Trimestre de cada año

Para mantener un nivel adecuado a las necesidades de la industria y, sobre todo, para poder ofrecer capacidades que puedan competir en el marco internacional, es preciso poner el foco en la Formación Profesional, elemento clave para disponer de los profesionales altamente cualificados que requiere la industria de defensa. Área en la que España sufre un déficit importante.

El modelo de formación dual, que combina una formación teórica sólida y general con una aplicación práctica y específica en las empresas, utilizado en otros países con éxito, en España aún no ha tomado cuerpo, afectando de forma directa a las pequeñas empresas que, a falta de capacidad competitiva en el valor que incorpora la cualificación del empleo, tiene que recurrir al precio. Además, sin un sistema de formación profesional bien articulado, aumenta la distancia entre las necesidades reales de la industria y la formación de los profesionales, así como la capacidad para competir en mercados cada día más exigentes. Esta actividad se manifiesta en la diferenciación en materia de productividad, flexibilidad e innovación²¹.

²¹ *Temas candentes de la industria aeroespacial y de defensa. Nuevo rumbo para un sector en cambio.* Pwc 2014.

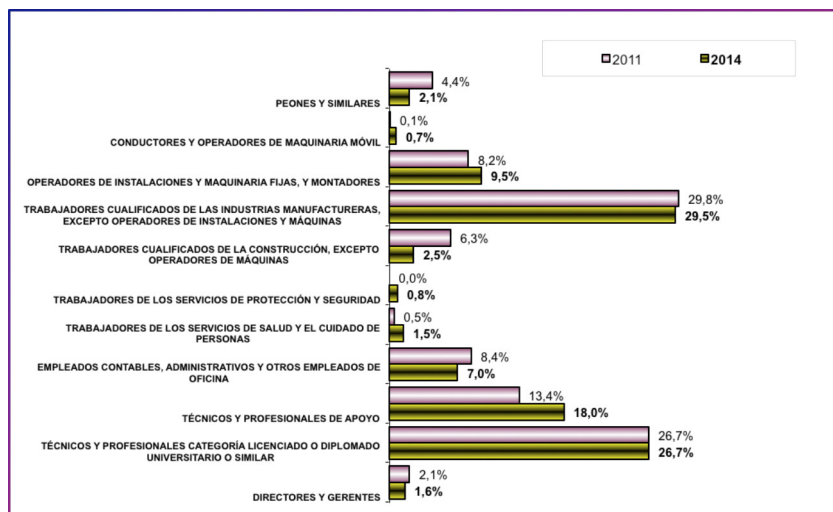


Gráfico 17. Distribución de los trabajadores de Defensa según grupo ocupacional.
Fuente: EPA del II Trimestre de cada año

Características tecnológicas de la industria de defensa

Desde el año 1995 hasta el inicio de la crisis en 2008, los gastos totales en I+D en España no pararon de crecer, con altibajos significativos y llegando a crecimientos superiores al 15% en 1998 (16,7%), 2002 (15,5%) y 2006 (15,7%). Sin embargo, desde que comenzó la crisis la tendencia de estos indicadores se ha invertido en España y a partir del año 2009 (-0,7%) comenzó una etapa de descenso que llegó a alcanzar el -5,6% en 2012 y que ha continuado con una caída del -2,8% en 2013, último año del que se dispone de datos estadísticos.

Una evolución negativa que no han seguido los principales países de nuestro entorno, especialmente Alemania y Francia, que no han dejado de crecer desde 2009 hasta 2013 con una media de crecimiento en estos cinco años del 4,42% y del 2,82%, respectivamente. En ese mismo período el gasto medio de la Unión Europea -28 se redujo un -1,1%, en 2009, para crecer a continuación un 4,1% (2010), un 5,1% (2011), un 3,9% (2012) y un 1,5% (2013).

La principal novedad del año 2013 es que, por primera vez desde el comienzo de la crisis, el sector privado, con un 46,9% (empresas, un 46,3%, e Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro (IPSFL), un 0,6%), financió las actividades de I+D en mayor medida que el sector público, con un 45,7%. Mientras tanto, las empresas españolas mantienen su personal de I+D aunque desde hace años no invierten en nuevos activos.

El sector de defensa juega un papel fundamental en la innovación (internet, microondas, GPS...). En el año 2013, EE.UU. aportaba el 35,1% de

la I+D+i mundial, la Unión Europea el 29,4% y Japón el 18,9%, mientras que China 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. Ni se puede hablar de empleo cualificado sin disponer de actividades que incorporen un alto valor añadido.

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.

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 importante 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.

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. De hecho, 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.

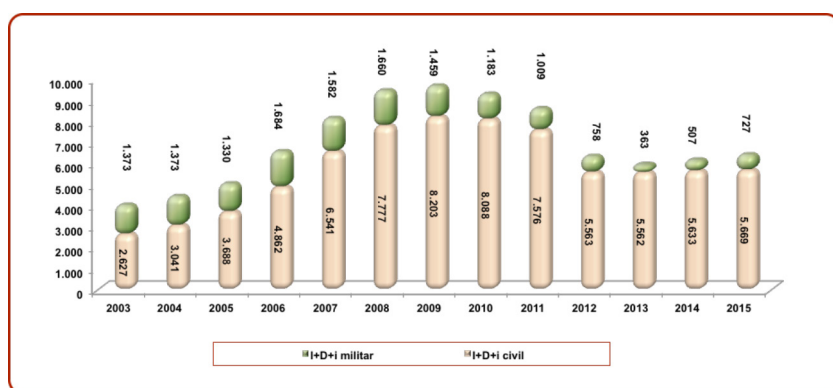


Gráfico 18. Políticas de I+D+i en los PGE (millones de euros).
Fuente: Presupuesto consolidado por políticas de gasto

Durante el período 2008-2014 se contempló una reducción acumulada del 77%, un 11,5% de media anual, solo durante los años 2014 y 2015

se apreciaron incrementos (40% y 43%, respectivamente, respecto a los años anteriores), sin llegar a la mitad de lo presupuestado en 2008²². La I+D en defensa se redujo un 25% para 2012 y un 52% en 2013, para aumentar un 40% según la proyección de los PGE de 2014 y un 43% para 2015. La contracción de las inversiones en I+D depende más que de otros sectores de la inversión pública.

Varios años se ha tardado en elaborar la lista de capacidades tecnológicas e industriales estratégicas que España debe preservar como base de la aplicación de la Directiva 2009/81/CE. El Consejo de Ministros de finales de mayo de 2015 definió las áreas de conocimiento que afectan a los intereses esenciales de seguridad y defensa, aplicables a los sectores terrestre, naval, aéreo y espacial. Suponen los objetivos de especialización de la industria para ser más competitivos, apostando por aquellas donde se ofrecen mejores capacidades para competir, protegiéndolos de la competencia exterior:

- Mando y control, comunicaciones, información.
- Ciberdefensa.
- Vigilancia, reconocimiento, inteligencia y adquisición de objetivos (ISTAR).
- Control de tráfico y de ayuda a la navegación.
- Sistemas críticos embarcados en plataformas.
- Sistemas espaciales, de tratamiento de datos y de misión.
- Simulación de equipos y sistemas de armas para entrenamiento avanzado.
- Sistemas de navegación, control de guiado y carga de pago en misiles y municiones complejas.
- Sistemas complejos integrados por otros sistemas de armas avanzados cuyos requisitos de integración están vinculados a intereses esenciales de defensa y seguridad.

Durante muchos años la política de investigación y desarrollo en defensa adolece de ciertos déficit, enmarcados en la falta de participación en foros tecnológicos internacionales y de coordinación entre los distintos organismos de investigación, ni mecanismos de control y seguimiento. 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

²² Como ejemplo, señalar que la empresa pública Navantia ha reducido la inversión en I+D+i un 57% en el período 2010-2014.

sector. En muchos casos, el desarrollo contiene actividades previas a la producción del sistema, cuyo contenido experimental es con frecuencia limitado.

A comienzos de la crisis se redujeron de forma importante los recursos asignados a I+D militar, que consisten en una parte mínima de gasto real, generado por los organismos públicos de investigación del Ministerio de Defensa y gestionada por el propio Ministerio, junto al grueso de recursos de capítulo 8, gestionados por el Ministerio de Industria y que corresponden a créditos reembolsables a empresas constructoras de armamento. La evolución presupuestaria, en lo que respecta al INTA, tiene dos parámetros diferenciadores: los presupuestos del INTA y del CEHIPAR (Canal de Experiencias Hidrodinámicas del Pardo) hasta 2014 y los de 2015 del nuevo INTA con la incorporación del ITM (Instituto Tecnológico) «La Marañosa» y LABINGE (Laboratorio de Ingenieros del Ejército).

La inversión del Estado en proyectos de carácter innovador no solo debe estar guiada por criterios que supongan una mejora en la seguridad y en la defensa, en los que primen factores como el coste, el plazo de entrega o la calidad del producto, sino por criterios estratégicos más amplios y una visión más a largo plazo, como empleo, tecnología, exportaciones, desarrollo regional y la formación de industrias nacionales líderes en el mercado europeo o internacional²³.

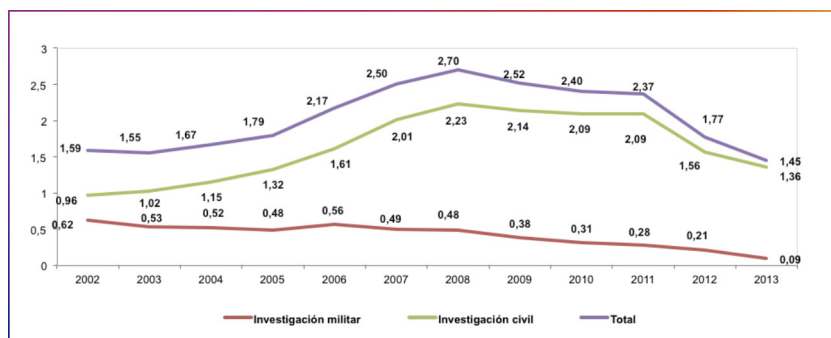


Gráfico 19. PGE para I+D+i (peso de la política de gasto 46 en los PGE). Fuente: Ministerio de Hacienda y AAPP. PGE ICONO (Observatorio Español de I+D+i)

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

²³ *Innovación en defensa y seguridad*. Fundación COTEC para la innovación tecnológica.

ciclo inversor»²⁴. 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. Una I+D, orientada a la generación de producto propio con potencial exportador, y dirigida hacia la especialización industrial y tecnológica, con alianzas exteriores e interiores, orientadas hacia la consolidación industrial y a los mercados internacionales.

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 nuestra industria pasa indefectiblemente por una mejora de su competitividad.

Es preciso fomentar la I+D+i para la creación de patentes que, posteriormente, proporcionen retornos. 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 ve ampliado el mercado objetivo de sus trabajos:

«No se trata solo 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»²⁵.

Marco de propuestas sindicales y de participación en la industria europea de defensa

Las transformaciones geopolíticas y económicas de las últimas décadas requieren reforzar el lenguaje común en materia de política industrial y desarrollar un marco de diálogo social para acometer las necesarias reestructuraciones, derivadas de la necesidad de atender a esos cambios para que Europa, la Unión Europea, no se quede al margen de la competitividad global.

La industria y el sector de defensa se han venido moviendo juntas desde la creación de la CECA y de la Unión Europea, constituyendo sectores claves para las economías europeas y para la sociedad. La industria defensa

²⁴ Pedro Aguirre, Secretario de Estado de Defensa. Diario *Expansión* del 29 de octubre de 2014.

²⁵ Informe emitido por el Ministerio de Defensa: *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.

forma parte del motor de desarrollo tecnológico, fuente de empleos cualificados y aportando mayor cohesión militar.

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. Es con esta condición con la que el continente llegará a conservar su protagonismo en el pelotón de cabeza. 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 se debe preservar en el futuro.
- 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 llevarlo 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 los calendarios de las adquisiciones, en especial de los grandes sistemas, de forma que la industria se encuentre con una demanda mayor y más estable.
- Aplicación e interpretación de las Directivas, con mayor transparencia y acceso igual a los mercados de cada país. Sin olvidar la necesidad de armonizar las compras de armamento y material.
- Una investigación común en el sector de la defensa para toda la Unión Europea, 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.

Es necesario determinar las capacidades industriales claves europeas y las políticas de inversión para fomentar una producción europea só-

lida, combinando objetivos nacionales con europeos, y los recursos nacionales con los europeos, tanto desde el punto de vista financiero como industrial.

Al mismo tiempo, la situación de penuria económica vivida durante la crisis 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 y para su elaboración y puesta en marcha pedimos la oficialización de un Consejo de Ministros de Defensa y su coordinación con el Consejo de Ministros de Industria.

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 solo pueden ser dirigidos en un contexto de cooperación entre intereses industriales, políticos y sociales de los Estados nacionales, la Unión Europea, las empresas y los sindicatos.

Cualquiera que sea el modelo que se consolide en la Unión Europea, 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 y su integración en el Horizonte 2014-2020.

La situación necesita una reorientación de prioridades. Si gastar más es difícil, gastar mejor es necesario y 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 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.

Después de que los sindicatos europeos recrimináramos a la Comisión Europea la escasa participación de las organizaciones de los trabajadores en proyectos relacionados con capacidades, aptitudes y conocimiento, 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.

Para ello, 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»²⁶. 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, IndustriAll²⁷ se comparte la necesidad de una política de defensa común para Europa, para defender esta actividad y con ello el empleo. Y las recomendaciones pasarían por:

- 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.
- 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.
- Es necesario que la Unión Europea se dote rápidamente de instituciones de investigación aplicada en el ámbito de defensa. Hay que dotar a la EDA de presupuestos adecuados para poder hacerlo, planificando el refuerzo de la base tecnológica e industrial de la defensa europea.

Lo que requiere una apuesta determinante es culminar el desarrollo de la Política Común de Seguridad y Defensa, dedicando una especial atención a su impulso definitivo, con el objetivo de conseguir una mayor integración europea en el desarrollo de capacidades militares e industriales.

Estrategias políticas y sectoriales: propuestas de actuación pública y privada en España

Si se quiere que las consecuencias de la crisis no transforme al país en un erial, alejado del desarrollo de las principales economías europeas y del mundo, para CCOO de Industria el impulso de este sector es esencial para recuperar un crecimiento sostenible como respuesta a los proble-

²⁶ 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».

²⁷ IndustriAll European Trade Union se formó en mayo de 2012 por la fusión de tres federaciones sindicales: Federación de Trabajadores Metalúrgicos (FEM); la Minería, 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).

mas económicos y sociales a los que nos enfrentamos. En este sentido, coincidimos con la manifestación del Ministro de Industria en el sentido de que «contar con bases macroeconómicas sólidas y estimular el fortalecimiento y desarrollo de una industria competitiva son elementos clave para el desarrollo de un nuevo modelo de crecimiento».

Pero, antes, la industria española debe superar las deficiencias estructurales de su economía, situación que se remonta a la reconversión industrial de la década de 1980. Por ello, los interlocutores sociales y el Gobierno emplazamos a los grupos políticos presentes en las instituciones representativas de la sociedad española para que formen parte del futuro desarrollo y puesta en práctica de los compromisos contraídos en la Mesa de Industria y Empleo, en el marco de la necesidad de un Pacto de Estado que haga efectivo sus contenidos más allá de la actual legislatura, a través de un apoyo explícito en sede parlamentaria.

«La prioridad es conseguir que la industria juegue el papel fundamental que debe tener en el proceso de recuperación y el crecimiento. Es un esfuerzo de largo plazo que debe mantenerse más allá de la coyuntura política, considerando al impulso de la industria una cuestión de Estado»²⁸.

Y en este marco se desenvuelve el déficit estructural de la industria de defensa española, por la falta de planificación de la misma. 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 esta industria, de tal forma que el propio Secretario de Estado de Defensa ha afirmado que «algunas empresas se van a quedar en el camino».

No podemos resignarnos a políticas de la Administración para este sector, carentes de inversiones en programas y en desarrollo tecnológico. Porque los cuatro pilares básicos que en estos momentos necesita el tejido industrial español son: unas Fuerzas Armadas demandantes y con presupuesto; una industria competente y competitiva; y centros de formación que proporcione técnicos cualificados que sigan alimentando empresas del sector.

Por ello, desde CCOO de Industria venimos manifestando desde hace años que España necesita, además de desarrollar una política de Estado para la Defensa, 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

²⁸ *Declaración sobre la industria, la competitividad y el empleo*. Acuerdo contraído por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo con las organizaciones patronales, CEOE-CEPYME, y los sindicatos CCOO y UGT. Madrid, 15 de abril de 2015.

y a su industria en particular. Y a la sociedad solo se la atrae con información transparente y clara sobre los beneficios de la industria en general y de la de defensa y seguridad en particular.

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

La participación pública debe reflejar la de los Ministerios de Industria y Economía como responsables de las políticas industriales y financieras de apoyo a la innovación; 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. Exteriores, además, ha de sancionar y aprobar las posibles exportaciones a esos países emergentes o a los que están incrementando sus capacidades aunque no sean emergentes.

Las condiciones de acceso están limitadas por factores tecnológicos e industriales, decisivos para la competitividad, y por factores políticos que pueden ser determinantes, ya que las compras las realizan los Gobiernos. Lo que requiere el apoyo decidido del Gobierno en cualquier plan de exportación e internacionalización, aspecto que se perdió tras la privatización de la industria y que las operaciones «Gobierno a Gobierno» recientemente implantadas debe soslayar.

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. Por lo que las empresas tendrán que esforzarse en competir fuera de sus mercados habituales donde se mantiene o crece la demanda de equipos de defensa y seguridad. La demanda hay que buscarla en los países emergentes que, por razones geoestratégicas, están incrementando sus capacidades en este ámbito.

Se deben aprovechar las ventajas que ofrece el marco comunitario, impulsando aquellos proyectos multinacionales que favorezcan la dimensión internacional de la industria. La colaboración entre países favorece la especialización y la estructuración industrial por la capacidad para acceder a otros mercados, la unificación de requisitos y por

el salto cualitativo en las capacidades tecnológicas de las empresas participantes.

En este marco se deben proyectar las capacidades industriales clave para las operaciones y que constituyen los elementos esenciales de los sistemas de defensa que proporcionan las capacidades militares estratégicas, definidas por el Ministerio y avaladas por el Gobierno de la nación. Que sirva para superar las dificultades para competir en los grandes mercados de la defensa internacional y suplir las fuertes debilidades mediante un esfuerzo inversor que cambie y defina la estructura industrial de este sector en nuestro país en torno a desarrollos tecnológicos, incrementar la competitividad y conseguir herramientas de financiación que produzcan un giro importante en la política industrial en su conjunto y en la de defensa en particular.

Las capacidades industriales estratégicas deben servir para la puesta en marcha de un nuevo ciclo industrial desde la perspectiva económica y tecnológica. Para ello, es imprescindible una política nacional específica para la I+D+i de defensa. Esta política debe estar coordinada con las políticas nacionales y europeas y, preferentemente, orientada a la investigación aplicada y a los desarrollos.

Mantener capacidades propias y poseer una base industrial y tecnológica que aporte capacidades tecnológicas y tejido empresarial de alto valor añadido al futuro modelo económico poscrisis. La industria debe diversificar sus actuaciones hacia el sector civil y hacia la seguridad, y hacia los mercados emergentes, mientras se produce 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.

En el marco de las propuestas, 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, 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.

El objetivo prioritario es que debe 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 y la industria española, destacamos²⁹:

- 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 Unión Europea.
- 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.
- Al mismo tiempo, es necesario trabajar en aras a recuperar los niveles de inversión en equipos, tan pronto como la situación económica general lo permita. Porque no hay defensa sin industria de defensa y no hay industria de defensa sin equipamiento de la defensa.
- 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.
- Con vistas a ganar el mercado internacional es necesario aumentar el peso del Estado en el valor de las ofertas internacionales españolas, mediante el desarrollo e implementación de los acuerdos «Gobierno a Gobierno».
- Debe 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, tal y como se reivindica en la Estrategia Estatal de Innovación o en el concepto de Compra Pública Innovadora.
- Es preciso trabajar en el valor de las innovaciones de proceso, que incorpore la producción de series largas y gestión de procesos complejos.
- 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.

²⁹ 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.

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.

En todo este marco, las organizaciones sindicales reivindicamos nuestra participación para acometer, de forma conjunta, las medidas necesarias dirigidas a la anticipación al cambio que requiere esta industria, como la mayoría de los sectores productivos del país, 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 y desarrollo de las empresas.

La existencia de un plan industrial para este 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.

En general, la industria española en su conjunto necesita de una urgente y decidida transformación, pero el objetivo del cambio de modelo productivo requiere de importantes esfuerzos políticos, empresariales y sindicales, en el que la cultura de la innovación juega un papel fundamental, acompañado de un alto nivel de preparación para la formación de las personas, como lo es el necesario cambio en la estructura, articulación y vertebración de la negociación colectiva, para hacer coincidir las necesidades de los trabajadores y las trabajadoras con la competitividad de las empresas.