



1. Introducción al sector

El sector industrial de Defensa en España clava sus raíces en la Edad Media; y desde entonces siempre ha sido puntero a nivel internacional. La construcción naval militar se inicia en el siglo XV y la artillería en la fábrica de Toledo, la más antigua del mundo hasta su cierre hace veinte años. A comienzos del siglo XX, España despuntó en sectores altamente tecnológicos como la aeronáutica y la óptica. España fue el tercer país europeo en fabricar su propio avión a reacción en los años cincuenta, e inventó el autogiro y el submarino.

La industria española ha sido proveedora de numerosas capacidades a las fuerzas armadas españolas y es sin duda el sector tecnológico de mayor liderazgo internacional.

Durante el primer gobierno del Partido Popular, se procedió al lanzamiento de los grandes programas con recursos del ministerio de industria que permitieron un gran salto industrial con la privatización de empresas como Indra y Santa Bárbara; y unas alianzas industriales internacionales con los gigantes de la industria mundial, como Lockheed Martin y Raytheon. Gracias a estas alianzas nuestros buques fueron vendidos a Chile, Noruega o más recientemente a Australia y los aviones españoles de transportes vuelan en más de cuarenta países.

Hoy en día el sector de defensa agrupa a unas 150 empresas y genera unos 22.000 empleos directos y 50.000 indirectos. Un alto porcentaje de los mismos son ingenieros, especialmente en los campos de aeronáutica, naval y comunicaciones.

El Ministerio de defensa he venido generando pedidos y contratos a la industria nacional por un importe medio de 4.000 millones de Euros anuales entre 1996 y 2009; en este último año todavía fueron de 2.800 millones. En 2012 apenas será de 250 millones de Euros.

La industria de defensa está perdiendo anualmente un 10% de su empleo desde 2008. En 2012 el empleo dependiente se habrá reducido casi a la mitad, y en 2014 sin nuevos pedidos, se habrá destruido el 80%, lo que significará la práctica desaparición del sector industrial de la Defensa.

2. Problemas coyunturales

Como consecuencia de la crisis, se han generado una serie de problemas coyunturales en el sector que pueden devenir en definitivos si no se arbitran las medidas necesarias en el corto plazo. Entre ellos cabe destacar como los más significativos:

a) La situación generada por la financiación de los programas especiales

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

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

Como consecuencia de una reducción de los créditos para modernización desde 1.200 millones de Euros en 2008 a 400 millones en 2011, el ministerio es incapaz de pagar las facturas de los programas ejecutados, muchos de ellos con organismos intergubernamentales como Eurofigther, y esta situación le genera a las empresas una situación de grave riesgo para su supervivencia. De 2012 a 2025 el ministerio deberá pagar unos 1.500 millones de Euros al año para pagar lo contratado. Esta situación a su vez impide que se puedan lanzar nuevos programas; y 2012 será el cuarto año sin ningún contrato significativo en defensa, lo que no ha pasado desde 1940; ni siquiera en la crisis de 1993 ocurrió esta carencia de contratos.

Toda la industria de defensa de cualquier país depende de su gobierno; la cifra de facturación en el exterior apenas llega a un 10% del total, de manera que una caída de la demanda del 90%, como en la que nos estamos moviendo, conduce a la desaparición del sector.

b) Las nuevas directivas europeas en el mercado de la defensa

La política de Defensa, siempre al margen de las políticas comunitarias, gozó de una especial protección en el Tratado de la Unión Europea, lo que permitió a todos los países defender su industria y sus capacidades como parte esencial de la propia política de Defensa.

Sin embargo, la reciente decisión de la Union Europea de prohibir las acciones de defensa de la industria de defensa propia, la prohibición del offset como mecanismo de compensación industrial y tecnológica para nuestra industria en la que se han basado un gran número de nuestras actuales capacidades industriales y finalmente, el sometimiento a las reglas del mercado abierto de la contratación pública, afectarán muy negativamente a nuestra industria que dispone de escasas capacidades y de fortalezas suficiente para un mercado abierto pero no igualmente protegido por cada país. Pensar que nuestras empresas pueden competir en igualdad con los gigantes europeos es una falacia, sobre todo por las subvenciones que vía presupuesto reciben los gigantes europeos del sector.

c) La ausencia de una política de I+D de defensa

La política de investigación y desarrollo en defensa prácticamente ha desaparecido en los últimos años. Por una parte, no existen programas nuevos ni objetivos. No estamos en los foros tecnológicos internacionales; se niegan ayudas a la industria nacional; no existe coordinación entre los distintos organismos de investigación ni mecanismos de control y seguimiento. En definitiva para un sector que depende del liderazgo tecnológico para sobrevivir, esta carencia se ha convertido en estructural y lastra cualquier capacidad de desarrollo futuro. Si nuestras fuerzas armadas no disponen de una igualdad tecnológica con nuestros aliados no podrán acudir a misiones internacionales de forma cooperativa, lastrando notablemente nuestra política exterior.

d) La escasa interacción entre Industria y ministerio

La relación entre ministerio e industria es intensa en cuanto a la forma pero nula en cuanto a los contenidos. El ministerio no puede desentenderse de la industria que le suministra la superioridad técnica y la independencia. Y la industria no puede vivir al margen del día a día del ministerio. En todos los ministerios de defensa de Europa la interacción funciona con normalidad para un beneficio mutuo. Sin embargo la industria no participa en la toma de decisiones del ministerio y viceversa y esto es un hándicap de gran impacto económico que sobre todo afecta a nuestra política de defensa.

3. Problemas estructurales

Estos problemas comentados, generados o acrecentados durante los ocho años de gobierno socialista, se añaden o superponen otros que son específicos de nuestra industria y que son permanentes en el tiempo. Ente ellos cabe destacar:

a) La escasa presencia exterior

Nuestra industria exporta poco en comparación con el resto de la industria europea, y además requiere incorporar en lo que exporta mucha tecnología extranjera lo que hace que incluso en los grandes programas de exportaciones el valor añadido nacional sea más reducido que sus competidores franceses o británicos. Las estadísticas de comercio exterior son engañosas ya que consideran exportación los programas cooperativos cuando el total de la factura la paga el gobierno español. Estas exportaciones son producto de decisiones políticas, aunque obviamente la industria debe ser capaz de cumplir con sus obligaciones. El gobierno nunca ha apoyado abiertamente a la exportación de defensa, y no existen mecanismos de exportación similares a los que existen en otros países. Los mercados de la industria española están fuera de la Unión Europea, de manera que una diplomacia económica activa debe centrarse en los mercados de mayor potencial; Latinoamérica y África. El mercado europeo será el de la cooperación, y para ello es ineludible un incremento de los recursos presupuestarios de la defensa.

b) La dimensión

La estructura de nuestra industria se asienta en cuatro grandes contratistas principales (Indra, Navantia, Santa Bárbara y EADS) que agrupan el 70% de la facturación del sector. Otras 10 empresas suponen un 10%; mientras que unas 120 compañías aportan el 20% restante, mientras que estas últimas agrupan casi el 30% del empleo. Ninguna empresa está entre las 50 grandes compañías mundiales. El total del sector nacional factura menos que la cuarta empresa europea.

La única empresa transversal es Indra que tiene una alta participación en todas las plataformas, siendo la empresa mayor del sector en España y la más internacional.

La dimensión y la diversidad de productos, España casi es autosuficiente en materia de defensa, lo que sólo se puede decir seis países en la Alianza Atlántica, la pone en una situación de baja competitividad internacional y con unos costes más altos que los de la media del sector europeo. Estas características la ponen en dificultades para ser competitiva en un mercado abierto y conllevan altos extracostes para el ministerio de defensa.

c) Externalidades negativas

A pesar de que las tecnologías son altamente duales, y van desde el tráfico civil, a los videojuegos, las industrias de defensa siguen siendo vistas de forma muy negativa por la sociedad, proyectándose una imagen casi delictiva de la actividad industrial que se percibe no sólo por la población sino también por las entidades financieras que no apoyan al sector en la medida que apoyan a otras industrias.

Esta visión afecta negativamente a la posibilidad de implementar políticas activas de apoyo al sector, lo que se ha evidenciado en la ausencia de un soporte explícito a la exportación de material militar por parte del propio ministerio de defensa.

d) Mínimos niveles de gasto en defensa

El esfuerzo en defensa en términos de PIB de España es similar al de Costa Rica que no tiene ni ejército ni industria. España es el país europeo que menos gasta en términos de PIB en defensa, aunque participa en todas las operaciones y alianzas internacionales. España dedica a inversiones en defensa menos que Grecia, Turquía, Noruega, Finlandia o Dinamarca; economías mucho más pequeñas que las españolas. Los recortes de las inversiones han sido del 70% en tres años y todos los recursos de los próximos treinta años están ya comprometidos. Las Fuerzas Armadas no están en condiciones de soportar un conflicto militar, los equipos no están mantenidos adecuadamente y nuestra estructura de defensa lleva décadas basadas en mantener la operatividad mínima para posibilitar la participación en las misiones de paz. La defensa de España puede ser un espejismo en unos pocos años en una situación de inferioridad regional y de incapacidad de ser solidaria de la defensa colectiva.

1. Necesidades y soluciones

El sector industrial necesita del nuevo gobierno medidas concretas de ayuda con el objetivo de:

- a) Apuntalar la política de seguridad y defensa nacional.
- b) Mantener el empleo, especialmente el altamente cualificado.
- c) Mantener a España en los foros tecnológicos internacionales de primer nivel.
- d) Fortalecer la imagen exterior de España.

En un entorno presupuestario muy restrictivo y con la incapacidad del sistema financiero nacional de posibilitar fórmulas de colaboración público privada, la industria de defensa necesita básicamente:

- a) Un plan a largo plazo real y creíble; por muy negativo que sea.
- b) Una solución al programa de la financiación de los programas especiales, con su integración como deuda general del estado y no del ministerio de defensa.
- c) Cobrar las facturas emitidas y saber que las próximas que se emitan se cobrarán en tiempo.
- d) Nuevos programas para mantener una capacidad industrial, por muy residual que sea.
- e) Un auténtico plan de apoyo a la exportación de material de defensa que involucre activamente desde la Corona hasta el último funcionario de la Administración, incluyendo instrumentos financieros de apoyo a la exportación.
- f) Un plan único de I+D que aproveche las múltiples sinergias entre distintos programas y organismos; con participación del sector privado en su planeamiento, financiación y ejecución.
- g) Una reversión de la tendencia de incremento de los gastos de personal en el ministerio de defensa frente a los gastos de capital para llegar a la media de los países europeos.

Grupo de Estudios Estratégicos, GEES

Desde 1986 dedicado al análisis de seguridad y defensa

Diego de León, 47 E-28006 Madrid

Tel.: +34 913610738

<http://www.gees.org>