Marca de nacimiento

César Ramos Villena
Director General
de TEDAE

«Un mismo objetivo político puede originar reacciones diferentes, en diferentes naciones e incluso en una misma nación, en diferentes épocas»

Carl von Clausewitz

Si hay un hecho que la actual crisis económica ha conseguido demostrar de una vez por todas, ese es precisamente el de que la globalización de los mercados es ya un proceso irreversible. Por ello, la comunidad mundial se ve obligada cada vez más a avanzar en los procesos de internacionalización que permitan a sus empresas una mayor diversificación con el fin de acceder a nuevos mercados y a otras oportunidades de negocio. En definitiva, los nuevos tiempos nos piden ser más competitivos.

El año próximo se cumplirán cinco siglos de la primera campaña militar española que iniciaba para nuestro país el final de una profunda crisis demográfica, económica y política. En ese momento, el poder político afrontó el nuevo cambio que se avecinaba mediante la consolidación de sus instituciones y la indispensable proyección exterior. Para ello, España contó con la industria de Defensa que ya suministraba a sus ejércitos material de última generación.

La historia hoy en día se ha vuelto a repetir, pero esta vez la proyección internacional ha cobrado mucho más valor. Ahora, la cooperación entre Naciones debe ser imprescindible y la colaboración mutua, así como el intercambio de tecnología, debe ser mucho mayor con el fin de propiciar el nacimiento de una marca país que haga prosperar a las regiones. Lo que algunos autores denominan un "espejo global".

Hace quinientos años, un soldado de infantería gozaba de pocas protecciones corporales, no más que un jubón de cuero, una brigantina y un morrión o casco abierto y debía, además, portar su propio equipo para la fabricación de munición. También ceñían la espada, asociada al concepto mismo de "soldado", y que será común a todos los soldados de la época.

En la actualidad, la industria de Defensa y Seguridad española equipa al soldado con un sistema de armas concebido para protegerle, que le permite estar conectado con otros soldados y con sus superiores a través de internet, y que posibilita conocer en todo momento su localización sobre el terreno. Este equipamiento incorpora visores nocturnos y sensores que detectan el estado de salud del soldado casi en tiempo real. También le integra completamente en la estructura de mando y control militar, siendo capaz de combatir en un campo de batalla digitalizado.

El sector de la Defensa es clave para dejar la crisis atrás

La industria de Defensa y Seguridad constituye pues, un sector estratégico para la economía de los países, no sólo por contribuir a su seguridad sino por su importancia en términos de generación de tejido industrial, por su empleo de alta cualificación, su valor añadido y sus exportaciones, y por extender sus beneficios a otras industrias del ámbito civil gracias a la innovación. En definitiva, la industria de Defensa y Seguridad seguirá siendo clave para favorecer el proceso de dejar atrás las crisis.

Los retos de seguridad a los que se deberán hacer frente en los próximos años, junto a las importantes inversiones requeridas, obliga a hacer una reflexión en todos los países sobre los efectos del gasto de Defensa y Seguridad en la sociedad.

A la hora de priorizar resulta necesario poner en valor las implicaciones de este gasto en el proceso económico y social de cualquier país en el medio y largo plazo frente a otros planteamientos más inmediatos.

En primer lugar, es incuestionable el hecho de que ninguna economía y, por tanto, ninguna sociedad, es capaz de progresar sin un entorno seguro, estable y libre de amenazas. Contar con las condiciones adecuadas de seguridad genera la confianza que posibilita la inversión, tanto nacional como extranjera, que propicia las condiciones para el crecimiento económico y que impacta directamente en el riesgo-país, lo que se traduce en una reducción de sus costes de financiación.

Por otro lado, cuando las condiciones de seguridad sean estables y estén garantizadas, la inversión en Defensa y Seguridad es una de las principales herramientas para articular la capacitación tecnológica de un país que, a través de la permeabilidad al sector civil, asegura retornos muy superiores a las inversiones iniciales por muy altas que estas parezcan en el momento de producirse.

›El retorno de la inversión en Defensa y Seguridad se debe valorar desde una triple vertiente: económica, tecnológica y social

Exportar material de Defensa se ha convertido en un elemento importante de la política de seguridad de la mayoría de las Naciones; de hecho, el potencial de exportación de un nuevo programa de Defensa resulta normalmente un aspecto clave en el proceso de inversión de cualquier gobierno. Por consiguiente, los gobiernos de los principales países inversores en programas de Defensa y Seguridad, ya sean propios o en cooperación, apoyan activamente su industria nacional en el desarrollo de los mercados exteriores.

Los contratistas pueden tratar de exportar equipos directamente a una Nación, pero en la mayoría de las operaciones, los importadores esperan algún tipo de participación local. Esto explica por qué las alianzas estratégicas, en sus diversas formas, de acuerdo a su grado de integración (constitución de consorcios, empresas conjuntas, participaciones en empresas o fusiones y adquisiciones), caracterizan la industria de Defensa y Seguridad. Por consiguiente, es vital que las empresas seleccionen la forma correcta de la estructura de alianza para responder a las necesidades futuras ya que ésta implicará un compromiso a corto o largo plazo entre ambas partes.

Las relaciones que se establezcan entre las empresas y las decisiones que se adopten, serán factores que influirán en el éxito o en el fracaso de las iniciativas. A este respecto tres cuestiones parecen de especial relevancia: en primer lugar la transferencia y la explotación de la tecnología; en segundo lugar el desarrollo y el mantenimiento de un modelo aceptable de gobierno corporativo; y finalmente la identificación, el seguimiento y la gestión de los pasivos contingentes.

Las empresas españolas cuentan con una larga tradición de cooperación con terceros países. En lo que respecta a la industria de Defensa y Seguridad, más de la mitad de sus ingresos tuvieron su origen en mercados internacionales en el último año y los materializaron 80 empresas en más de 60 países.

Pero España no sólo cuenta con la experiencia de sus empresas, sino con el apoyo de su Gobierno y con el respaldo incondicional de su socio estratégico más importante, su Ministerio de Defensa. En los últimos tiempos se ha avanzado en el desarrollo de herramientas de cooperación que favorecen las actividades de exportación y dispone, entre otros instrumentos, de acuerdos de gobierno a gobierno que facilitan las transacciones de determinados productos.

La industria de Defensa española cuenta con experiencia y una oferta diversa

La oferta de material de Defensa y Seguridad que brinda la industria española es de gran diversidad, pues incluye todos los productos, desde las plataformas terrestres, navales o aéreas, hasta los sistemas de armas, misiles y munición, pasando por los equipos electrónicos y sensores, la simulación, las comunicaciones seguras y las aplicaciones espaciales. Pero esto no es lo más importante. Lo verdaderamente significativo son sus capacidades en estos segmentos de actividad que comprenden todo el ciclo de vida del producto desde la fase conceptual hasta el sostenimiento, su versatilidad y respuesta ante las especificaciones de cliente debido a su tamaño industrial, su liderazgo en determinados productos y su capacidad de integración de sistemas complejos de reconocimiento internacional.

Esto es lo que ha permitido a España participar con éxito en los programas internacionales más avanzados tecnológicamente y convertirse en marca de referencia en muchos países. La cooperación con las empresas españolas convierten el vínculo en una alianza estratégica, también, con Europa. De ahí que, pensar en global sea también pensar en España.

El retorno de la inversión en Defensa y Seguridad se debe valorar desde una triple vertiente: económica, tecnológica y social, siendo el retorno a la sociedad su principio inspirador.

Si consideramos el mantenimiento de la seguridad como un requisito previo indispensable para la estabilidad y el crecimiento, el bienestar económico no se puede entender en su ausencia. Invertir en Defensa y Seguridad protege infraestructuras críticas pero también rutas económicas y de comercio, el flujo de energía y otros recursos indispensables y vías de comunicación estratégicas.

Ningún país tiene su seguridad ni la de sus ciudadanos garantizada. En lo que va de siglo, hemos asistido a nuevas amenazas como la proliferación de armas de destrucción masiva, la globalización del terrorismo, los conflictos regionales, los ciberataques, y estos escenarios únicamente se pueden enfrentar a través de la cooperación y la acción coordinada.

Ya nadie duda de que estamos asistiendo a un cambio de era; vivimos un tiempo donde se suceden acontecimientos a gran velocidad, muchos de ellos inéditos hasta ese momento y los fenómenos que se producen se van encadenando. Quizás no podamos cambiarlos pero sí debemos en la medida de lo posible, como sociedades responsables, prepararnos para ellos.

Resulta pues necesario, más que nunca, invertir en sectores que preserven la seguridad y el bienestar de los ciudadanos, que desarrollen el tejido industrial, que creen riqueza y que dinamicen la economía. La industria de Defensa y Seguridad española está preparada para este reto común y dispone de la experiencia, de la tecnología de última generación y de los mecanismos de internacionalización, para convertirse en la mejor "marca" de nacimiento.

Asociación Española de Tecnologías de Defensa. Aeronáutica y Espacio

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