

EL PROGRAMA METEOR

En el nº 1 de la Revista ATENEA se expusieron una serie de razones, firmadas por Borondón, sobre la conveniencia de entrar en la primera Fase del Programa Meteor y se daba a entender una cierta pasividad en el Ministerio de Defensa. En estas líneas se deja claro qué es el Programa, sus ventajas, dificultades y las gestiones que se están llevando correctamente, de acuerdo con nuestros intereses, según las fuentes consultadas.

DIFICULTADES: → Complejidad tecnológica. Misil de prestaciones 3 veces superiores a los actuales, con soluciones tecnológicas muy avanzadas. → Compatible e integrable en tres plataformas: Eurofighter, Dassault Aviation Rafale de Francia y Saab Gripen de Suecia. → Cooperación extendida a seis países. Retrasos originados por decisiones nacionales.

VENTAJAS: → El Programa se ha constituido con un gran grupo industrial liderado por MBDA, que integra compañías de todos los participantes. → Constituye el principal catalizador para la consolidación de un complejo industrial europeo para el desarrollo de misiles.

Con los éxitos de los lanzamientos del Meteor integrado en el avión Gripen de Suecia, efectuados en marzo de 2008, MBDA considera que el desarrollo del concepto Meteor se puede dar por finalizado, ya que los problemas de la integración con el Eurofighter y Rafale exigen modificaciones en las plataformas que no deberían retrasar el lanzamiento de la fase de preproducción. Al sólo existir un compromiso de Reino Unido sobre esta nueva fase que se iniciará en el 2010, se está tratando de conseguir que otros países adopten ya una decisión positiva para esta fase, con lo que se podría iniciar un reparto de trabajo en producción que asegurara unos retornos industriales acordes con los niveles de participación. Esta solución podría permitir un incremento de la participación industrial española en la fase de preproducción.

En todo caso habrá que tener en cuenta los niveles de responsabilidad asumidos en el desarrollo por las empresas participantes y los derechos adquiridos en el mismo, ya que no se podrán cambiar, sin costes adicionales de transferencia de tecnología, para la fase de preproducción.

Por todo ello, se inician dos años de toma de decisiones por parte de los países participantes y de negociación del reparto de actividades de la fase de preproducción que son críticos para la consolidación del éxito obtenido en la fase de desarrollo. Finalmente, es muy posible que antes del verano se tome la decisión española, según las fuentes citadas. El programa sí conviene y mucho, y el Ministerio no está dejando nada al azar.

LA SITUACIÓN FINANCIERA

COMO TELÓN DE FONDO DEL SECTOR DE LA DEFENSA

¿ASOCIACIÓN O DISOCIACIÓN?

por Fernando Davara Rodríguez

El sector de las industrias de Defensa en España no pasa por uno de sus mejores momentos. A los problemas derivados de la fuerte competencia, crisis económica, disminución de carteras, etc., se unen las luchas internas dentro de las propias patronales, con consecuencias graves para el futuro de alguna de ellas.

Uno de los casos más representativos es el cisma declarado el pasado año en el interior de AFARMADE (Asociación Española de Fabricantes de Armamento y Material de Defensa y Seguridad) que se manifestó en toda su plenitud con motivo de las elecciones a presidente de esta asociación.

Esta punta del iceberg deja vislumbrar parcialmente las enormes diferencias entre las grandes y pequeñas compañías que, con diferentes argumentos, tratan de obtener su cuota de poder. El fondo de la cuestión es, como habitualmente, financiero. Aunque es difícil disponer de cifras concretas, por la diversificación de un sector en el que también se integran empresas de seguridad, de los últimos informes de estas Asociaciones se desprende que las grandes compañías, que representando al 10% del total, facturan más del 80% del sector (de un volumen que supera los 3.500 millones de euros) quedando el resto dividido entre las medianas, pequeñas y muy pequeñas. (Véase gráfico)

Muestra evidente de las divergencias por este reparto fue el fracasado intento de INDRA y EADS-CASA para que AFARMADE se integrara en ATECMA, la patronal de la industria aeroespacial. La tentativa falló pues gran número de las Pymes asociadas en AFARMADE, temerosas de ser engullidas en un sector de gran volumen de negocio, pero muy especializado, manifestaron abiertamente su oposición a dicha integración.

El paso siguiente, indicativo de dicho temor, llevó a estas pequeñas compañías a impulsar la candidatura del vicepresidente de SENER, cuando las grandes apoyaban claramente al Director de Operaciones de INDRA. Una vez elegido aquel se produjo la escisión; INDRA, EADS-CASA y SANTA BARBARA Sistemas, abandonaron AFARMADE.

Finalmente el pasado 26 de febrero se presentó en sociedad una nueva patronal, AETEDAE (Asociación de Empresas Tecnológicas Españolas de Defensa Aeronáutica y

Espacio) fundada por las tres compañías mencionadas, a las que acompañan en la nueva aventura otras empresas, once de ellas de tamaño medio. El cisma se había completado.

Con independencia de las valoraciones que puedan hacerse respecto a los motivos que impulsan a las partes, se concluye que el panorama es desalentador. Una de las misiones fundamentales de cualquier asociación empresarial es servir de interlocutor válido con la administración y es difícil pensar que con esta disociación pueda llevarse a cabo con eficacia tal misión.

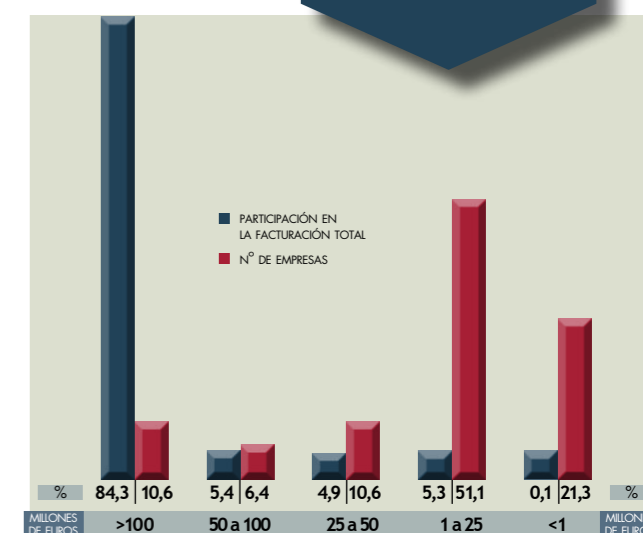
Con un número amplio y variado de asociaciones, en un momento como el actual sería más recomendable que en lugar de fragmentar el sector se buscara la integración que proporcione la fuerza necesaria para realizar su labor.

A estas asociaciones habría que incluir (además de otras de menor calado o más sectoriales) a AESMIDE (Asociación de Empresas Contratistas con las Administraciones Públicas de España). Pero su mayor diversificación entre distintas administraciones permite obtener mayores y mejores repartos de las contrataciones públicas, circunstancia que hace posible el permanecer al margen de las luchas anteriores. Por parte de la Administración se procura no hacer comentarios al respecto, si bien es conocido el mensaje de unión que proviene del Secretario de Estado de Defensa, Constantino Méndez, que se sintetiza al resaltar “la necesidad de crear una comunidad de intereses entre el Ministerio, las Fuerzas Armadas y las empresas, con el fin de potenciar nuestra industria. Todos estamos en el mismo barco”.

El Jefe del Estado Mayor de la Defensa, el General del Aire José Julio Rodríguez Fernández, ha manifestado en diversas ocasiones que las empresas del sector deben ser capaces de anticiparse a las necesidades y demandas de las Fuerzas Armadas, y, en consecuencia, exhorta a que la Administración y el sector privado trabajen juntos para “avanzar en el proceso de modernización tecnológica de aquellas”.

Siguiendo estos consejos, el ideal sería la convergencia, sin perdedores; es decir con representación y participación de todos. Este puede ser el objetivo que se trata de alcanzar, de forma ordenada, con el nombramiento de Julián García Vargas como nuevo Presidente de AETEDAE. En su figura

TAMAÑO DE LAS EMPRESAS SEGÚN FACTURACIÓN



se conjugan su conocimiento tanto de la Administración, particularmente del Ministerio de Defensa, donde su labor como Ministro fue reconocida de forma mayoritaria, como del sector empresarial, al ejercer la Presidencia de AESMIDE, sin olvidar su talante conciliador y dialogante.

Su labor será complicada en las actuales circunstancias y no solamente por las diferencias expresadas anteriormente. Muchas empresas españolas han dependido o dependen del mercado nacional, con el consiguiente peligro derivado de la disminución de los presupuestos de defensa y la saturación de la demanda interna, que supera ampliamente la capacidad financiera a corto y medio plazo de la administración, sin olvidar la cada vez mayor competencia transnacional. Estas circunstancias exigen un cambio de modelo, y de mentalidad, para algunas de las empresas del sector. Será necesario aumentar (en algunos casos iniciar) la inversión en I+D+I, que permita ofertar productos y servicios tecnológicamente avanzados y mejorar la competitividad tanto interna como internacionalmente.

Esto no es fácil y no todos estarán dispuestos a hacerlo. La conclusión, entonces, es que, dependiendo de cómo afronten la situación estas Asociaciones, el papel a representar será muy diferente, con el peligro incluso de la desaparición de alguna de ellas. ■