

CENTRO DE NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN

FORO NEGOCIA



Como cierre de las actividades correspondientes al presente curso académico, el FORO NEGOCIA programó un ciclo de dos mesas redondas centradas en la temática de las industrias de defensa, las Fuerzas Armadas y la seguridad de los estados. La primera de las mesas, celebrada el 27 de junio bajo el título “LA INDUSTRIA DE DEFENSA Y SU RELACIÓN CON LOS ESTADOS” fue presentada y moderada por D. José M^a Fidalgo, presidente del FORO NEGOCIA, y contó con la presencia de D. Fernando Abril-Martorell, Presidente de INDRA, D. Jorge Domecq, Director Ejecutivo de la Agencia Europea de Defensa y D. Adolfo Menéndez, Presidente de TEDAE.

Para encuadrar el debate, el Sr. Fidalgo resaltó la relevancia social y política de las industrias de defensa y su paradójica poca presencia en los medios y en la sociedad en general. “La defensa es seguridad”, afirmó antes de ceder la palabra al primero de los ponentes.

En Sr. Abril- Martorell, por su parte, dibujó un perfil de calidad, innovación y rigor, como características definitorias de las industrias de defensa. En concreto, expuso que INDRA está presente en 40 países, vende a más de 140, y cuenta con un 80% de titulados superiores entre sus integrantes. “En cuanto a Europa estamos en el inicio del lanzamiento de programas de cooperación en materia de defensa”, dijo. Con el objetivo de aumentar la competitividad y suplementar lo que lleva a cabo cada uno de los países, por primera vez se ha dotado de un presupuesto y se ha diseñado un programa ambicioso, llamado “acción preparatoria” que verá sus frutos a partir de 2020. España debería tener el máximo protagonismo en este futuro, basándose en las áreas en las que somos más fuertes, dijo para terminar el Sr. Abril-Martorell.

D. Jorge Domecq comenzó reconociendo que los acontecimientos recientes han puesto a prueba a Europa, para después afirmar que “debemos garantizar que la estrategia global europea sea operativa y sin una base tecnológica y competitiva se perderá la capacidad de respuesta”. Se debe incentivar la cooperación entre los estados miembros y alcanzar una “especialización inteligente”. Los ejes sobre los que se articule el futuro de la defensa europea deben ser, según el Sr. Domecq: mayor cooperación, mejor complementariedad, el logro de sinergias eficaces, y un diseño de acción conjunta de las industrias de defensa.

Para cerrar las intervenciones, tomó la palabra el Sr. Adolfo Menéndez, como presidente de TEDAE, asociación que integra más de 80 empresas, comenzó diciendo: “Las industrias de defensa son una parte más de la defensa del país. Y, aunque el retorno no es fácil, hay que invertir para estar en la vanguardia de la tecnología”. En España sabemos a dónde queremos ir, afirmó, pero deben financiarse “programas tractores” que ayuden a mantener una economía saneada en las empresas y, de esta forma, contribuyan a que aumenten de tamaño y tengan una mayor presencia en el conjunto de la defensa europea.



El pasado 5 de julio tuvo lugar la segunda mesa en la que participaron: D. Antonio Bueno, Vicepresidente Europeo de General Dynamics Land Systems, el General D. Fernando García y García de las Hijas, Subdirector de Sistemas de Armas del Mando de Apoyo Logístico del Ejército, y D^a. Pieternella de Jong, directora regional para España & Portugal de Lockheed-Martin España. Todos ellos para debatir sobre “LA ESTRATEGIA MILITAR EN LA VIDA DIARIA Y SUS INDUSTRIAS”.

En esta ocasión, D. José M^a Fidalgo abrió el acto subrayando de nuevo la magnitud de la industria de defensa en nuestro país, al que aporta el 0,9 % del PIB y destina un 10% de sus ingresos a I + D + I.

Tras él, el Sr. Bueno dedicó sus primeras palabras a afirmar que “el mundo tiene mucho que aprender del entorno militar”, para después trazar un recorrido por la historia de “Santa Bárbara”, industria imbricada en el ámbito militar desde que se inaugura la Real Fábrica de Artillería de Sevilla en el año 1540, hasta la actualidad, cuando, integrada en General Dynamics, fabrica para el Reino Unido el carro de combate más innovador del mercado. El Sr. Bueno terminó su intervención volviendo a situar a los militares como modelos en la gestión, la mejora de objetivos, el liderazgo y la utilización inteligente de los recursos. “Por eso hay que apostar por proyectos multidisciplinares y multinacionales”, dijo.

El General D. Fernando García, basándose en su experiencia en diferentes misiones y entornos geográficos, afirmó que “los ejércitos del s XXI disponen de equipamiento bien dotado e innovador”. Esto ha llevado a las Fuerzas Armadas españolas a ser un referente en el mundo en cuanto a operatividad y disponibilidad. La capacidad de respuesta de unidades como la UME (“Unidad Militar de Emergencias”) ha merecido el elogio y el seguimiento por parte todos los países del entorno. Además, afirmó, los militares aportan a la sociedad valores tales como la disciplina, la constancia, la decisión, el sentido del deber, el liderazgo y la lealtad. Cualidades imprescindibles para sentar las condiciones que permitan la paz y el desarrollo duradero después del final de los conflictos.

En esta misma línea abundó la Sra. De Jong al exponer la experiencia de Lockheed tras su fusión en los años noventa con otras compañías. Dicha experiencia ha sido pionera en la contratación de profesionales provenientes de las fuerzas armadas para mejorar la eficiencia y el rendimiento de las empresas civiles. A partir de 2004 Lockheed-Martin empezó a implementar esta estrategia de contratación en 20 empresas que abarcaban la totalidad de los sectores en USA. En la actualidad y, aunque hubo que superar algunos problemas, entre un 35 – 38% del total de los contratados vienen del ámbito militar y el ahorro estimado por su incorporación, tanto en formación como en gastos directos y otros conceptos, ha sido de 1.000 millones de dólares. La Sra. De Jong terminó subrayando que “la empresa tiene que integrar los valores militares, como tener siempre presente la misión y dirigirse a un objetivo predefinido”.

Tras finalizar las intervenciones de los ponentes, se abrió un interesante turno de preguntas, algunas de las cuales permitieron a los integrantes de la mesa profundizar en puntos como la función del ejército en la construcción de la seguridad en tiempos de paz, la preparación y capacidad de respuesta ante las nuevas amenazas, y los mecanismos de priorización y toma de decisiones en función de la previsión de escenarios de riesgo. Para finalizar, el Sr. Fidalgo quiso lanzar una reflexión suscitada por las palabras de los ponentes: “¿Qué está pasando con la educación y la formación de directivos, para que haya que volver la vista hacia los valores y las formas de actuación de los profesionales del ejército, como modelos de liderazgo y gestión en nuestras empresas?”