

 English translation**infodefensa.com**
Información Defensa y Seguridad

▶ NEWSLETTER

Suscripción al newsletter

ESPAÑA **AMÉRICA** [Opinion](#) [Concursos](#) [Especiales](#) [Publicaciones](#) [Multimedia](#) [Catálogo](#) [Nombramientos](#) [Documentos](#) [Comunicados](#) [Revistas](#)[Portada](#) [Defensa](#) [Empresas](#) [Tierra](#) [Armada](#) [Aire](#) [Espacio](#) [Seguridad](#) [Mundo](#) [UAVs](#) [LIMEX 12](#)

¿De qué depende lo que exporta la industria de Defensa?

06/09/2012

(Infodefensa.com) Por Antonio Fonfría – A priori parece una pregunta sencilla de responder: exportar depende de las ventajas competitivas que posea la empresa frente a sus rivales en el mercado. Sin embargo, si se profundiza levemente se observa que la sencillez se convierte gradualmente en una elevada complejidad. Y, a su vez, esta complejidad influye sobremanera en la toma de decisiones desde la política industrial orientada al ámbito de la defensa.

Hace unas semanas se publicó un informe sobre las exportaciones de material de defensa por parte del Congreso de los EEUU. Anteriormente, se había publicado la estadística de exportaciones de material militar y de doble uso realizadas por España. En ambos casos la dinámica seguida por las exportaciones españolas ha sido claramente creciente. Sin embargo, parece que es necesario cuestionarse acerca de cuáles son los factores que afectan a la capacidad exportadora de las empresas. En realidad los trabajos que analizan este asunto para el ámbito de la defensa son casi inexistentes. Si nos ceñimos a lo tradicional y más general, diríamos que una dotación de factores productivos superior –capital y trabajo–, junto con unas elevadas capacidades tecnológicas, compondrían los aspectos clave de las posibilidades de exportar.

No obstante, en el caso de la defensa, el problema es mayor, ya que una de las cuestiones clave, que es la existencia de un mercado, en realidad no se cumple. Así, debido a la amplia heterogeneidad de los bienes y servicios que se producen dentro del epígrafe de “industria de la defensa”, es casi imposible marcar de manera acertada los factores que inciden en la capacidad exportadora del conjunto de las empresas, ya que en unos sectores la importancia o el peso de los precios puede ser decisivo, mientras que en otros casos es la tecnología, el performance del producto o, simplemente, que el mercado es tan estrecho que no se puede precisar ningún factor en particular sin incurrir en ciertos errores, como en el caso de algunos tipos de armamento.

Sin embargo, haciendo de la necesidad virtud, la propia heterogeneidad puede ser el factor explicativo clave. Así, en un trabajo del Norwegian Institute of International Affairs^[1], se trata de incorporar dicha heterogeneidad a la explicación del comportamiento exportador de las empresas. Los resultados muestran que ni el tamaño de las empresas, ni su intensidad en gastar en I+D, ni los acuerdos offset poseen un carácter explicativo relevante. Sin embargo, la cooperación con el sistema público de ciencia, el feedback obtenido de los usuarios avanzados que se encuentran en los mercados internacionales y, finalmente, que las firmas se centren en sus “*core competences*”, son factores claramente explicativos del performance exportador de las empresas.

Obviamente, el análisis se ha realizado para la industria de defensa noruega, por lo que los resultados no son extrapolables de manera automática al caso español, pero aún así, es posible extraer algunas ideas importantes para la política industrial de defensa. Entre ellas cabría destacar las siguientes:

1.- El tamaño importa. La heterogeneidad de tamaños entre las empresas impone una restricción importante, ya que son las grandes firmas –*prime contractors*, generalmente–, las que poseen un mayor peso en la exportación total. Sin embargo, las que requieren de una política más activa son las de menor tamaño, debido a su relativa debilidad en los mercados internacionales.

2.- Algo similar ocurre con el gasto en I+D. La existencia de empresas que realizan esta actividad frente a las que no lo hacen incrementa las diferencias en la industria. De hecho, se ha mostrado en otros trabajos que la rentabilidad de las empresas de defensa se encuentra unida a los contratos que obtienen y a la I+D unida a ellos, y no a la I+D general que realizan.

3.- La cooperación de las empresas con otros agentes del sistema nacional de innovación es un aspecto clave para la obtención de capacidades que puedan traducirse en ventajas frente a los competidores.

4.- No parece que la diversificación de capacidades mejore las posibilidades de exportar. En otras palabras, la especialización en determinados nichos de productos o tecnologías, estimula la exportación.

En definitiva, el campo para la política industrial de defensa es muy amplio. Ésta ha de ser poliédrica. Ha de apostar por los aspectos tecnológicos tanto en su vertiente interna a la empresa, como por los que se refieren a las relaciones externas con agentes como las universidades, OPI's,...; además tiene que modular las diferencias entre PYMEs y grandes empresas –¿a través de un código de conducta?- y debe estimular la explotación de las ventajas generadas por las empresas a través del sistema de adquisiciones públicas.

Por lo tanto, la política de estímulo a las exportaciones comienza mucho antes de exportar. No se debe ceñir a aspectos meramente internacionales, ha de buscar la raíz de las capacidades para estimularlas, de las debilidades para reducirlas y debe plantearse como una política de largo plazo, trascendiendo incluso las legislaturas. Hay muchos empleos, tecnologías y esfuerzos acumulados durante años que no pueden abandonarse por la falta de una perspectiva de largo plazo, de muy largo plazo.

Antonio Fonfría es profesor de Economía Aplicada y director del Máster en Logística y Gestión Económica de la Defensa. Universidad Complutense de Madrid.

[1] Castellacci, F y Fevolden, A. (2012) "Capable companies or changing markets? Explaining the export performance of firms in the defence industry" *NUPI Working Paper*, nº 795.

[Opinion](#) [Concursos](#) [Especiales](#) [Publicaciones](#) [Multimedia](#) [Catálogo](#) [Nombramientos](#) [Documentos](#) [Comunicados](#) [Revistas](#)

[Quiénes somos](#) - [¿Qué es Infodefensa?](#) - [Publicidad](#) - [Aviso legal](#)

IDS, Información de Defensa y Seguridad © Todos los derechos reservados