

**ASOCIACIÓN DE EMPRESAS CONTRATISTAS  
CON LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS  
(AESMIDE)**

**FORO 2013: “TENDENCIAS EN CENTRALIZACIÓN,  
CONTRATACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN”**

**CESEDEN, 29 DE OCTUBRE DE 2013**

**CONFERENCIA DE CLAUSURA**

**El Ministerio de Defensa, motor de un sector  
estratégico para la economía nacional y vanguardia en  
las iniciativas para la mejora de la eficiencia**

**“El sector económico de la defensa”**

La actividad económica asociada a la defensa, impulsada por el gasto que efectúa el Estado para garantizar la libertad e independencia de España y la seguridad y el bienestar de sus ciudadanos, es un motor importante de la economía.

El sector de la defensa conlleva una actividad productiva con importante repercusión en el resto de los sectores gracias a su capacidad para generar demanda, renta y empleo.

Alguno de sus efectos, generalmente poco destacados cuando se habla de gasto en defensa, resultan de extraordinaria importancia en un contexto como el actual, marcado por una crisis económica de larga duración y una reducción presupuestaria.

Por ejemplo, los estudios realizados por la Secretaria de estado de Defensa, basados en datos de las Tablas Input-Output disponibles, elaboradas por el Instituto nacional de Estadística antes del comienzo de la crisis económica, muestran como el conjunto del sector tuvo un impacto total sobre la producción de la economía española de aproximadamente 20.000 Millones de euros.

Si analizamos los multiplicadores económicos calculados en base a estos resultados, encontramos que cada euro gastado en Defensa genera 2,6 euros, y que un empleo creado en el sector arrastra la generación de otros 2,6 empleos en el resto de la economía.

Pero aún más relevantes son los resultados parciales de cada una de las diferentes actividades que componen el sector. Merece la pena destacar la actividad exportadora, con unos multiplicadores de la producción y del empleo superiores a tres (3,2 y 3,6 respectivamente).

Estos datos situaban entonces a la actividad económica de la defensa entre los sectores más “multiplicadores de la actividad”, con valores cercanos a los del sector de la Construcción y superiores a otros tecnológicamente avanzados como las Telecomunicaciones o las Actividades Informáticas.

Además, más del 50% de su demanda final va dirigida a dos sectores clave, utilizando la definición de la OCDE, como son las Industrias de Alta Tecnología y los Sectores Intensivos en el uso del Conocimiento, ámbitos cada vez más orientados al uso dual civil-militar.

El modelo de relación entre el Ministerio de Defensa y el sector, responsable de estos resultados, ha sido un modelo de éxito.

Las Fuerzas Armadas, gracias a su contacto permanente con los ejércitos más avanzados del mundo y sus despliegues en los escenarios más exigentes, han sido capaces de generar una demanda suficiente para estimular el nacimiento, desarrollo y consolidación de un tejido empresarial especializado.

No obstante, en el origen mismo de este éxito radica una de sus debilidades ya que, excepto en algunos casos de internacionalización a nivel europeo, el sector de defensa ha estado, y sigue estando, fuertemente ligado al consumo nacional. Es decir, sustentado fundamentalmente por los presupuestos asignados al Departamento.

La situación presupuestaria ha cambiado. La necesidad de equilibrar las cuentas del Estado nos ha impuesto una reducción importante en los presupuestos del Ministerio que nos obliga a replantear el futuro del sector.

La reducción temporal de la capacidad del Ministerio para generar demanda, no debe suponer el desmantelamiento de un tejido empresarial, cuya consolidación ha requerido décadas de esfuerzo, considerado una más de nuestras capacidades de defensa a nivel nacional.

Para ello hemos adoptado desde el Ministerio medidas en el corto plazo, entre las que se incluyen, como bien conocen ustedes, la aprobación de suplementos de crédito para satisfacer los compromisos de pago adquiridos y evitar así el daño que un impago podría causar tanto a la credibilidad del Estado como al normal funcionamiento de las empresas y consorcios que nos suministran.

En el largo plazo deberemos encontrar otras alternativas que satisfagan tanto las necesidades operativas de la defensa como los condicionantes económicos del sector.

En esta búsqueda conjunta de alternativas, entre la industria y el departamento, sobresalen de forma prometedora algunos campos como son la búsqueda de sinergias a nivel europeo, la expansión del mercado a nivel internacional y la mejora en la eficiencia del gasto, por haber dado ya buenos resultados.

-o-0-o-

## **La internacionalización**

La Unión Europea, consciente de la importancia que tiene la Base Tecnológica Industrial de la Defensa, tanto para el futuro de la Política Exterior y de seguridad Común como para el crecimiento económico de la Unión, dedicará a su fortalecimiento uno de los paneles del próximo Consejo Europeo de Jefes de Estado y Gobierno.

El Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas y el fomento del acceso a la financiación europea para proyectos de I+D de ámbito dual civil y militar serán, junto con la profundización del mercado interior, aspectos centrales del nuevo contexto europeo en el que el sector de la defensa deberá desenvolverse.

Pero la internacionalización y la apertura de nuevos mercados, además de beneficios, plantea el reto de trabajar con nuevos clientes con características y en localizaciones hasta ahora desconocidas.

Para apoyar a la industria española de defensa en su proceso de internacionalización, se ha creado e impulsado en el seno de la Secretaría de Estado una Oficina de Apoyo Exterior y se han regulado los acuerdos gobierno a gobierno.

Este mecanismo, permitirá una participación activa de la administración en la gestión de programas destinados a la exportación, y articulados relaciones jurídicas: una de carácter horizontal, entre el gobierno solicitante y el español, y otra vertical entre este último, a través del Ministerio de Defensa, y una o más empresas suministradoras.

La primera de estas relaciones regulará el procedimiento, por el que un Gobierno extranjero solicita al Gobierno de España que realice todas las actividades de gestión precisas para adquirir un determinado material de defensa a un contratista español.



Material que no se integrará, en ningún momento, en el patrimonio de las administraciones públicas y cuya propiedad, así como la responsabilidad y el riesgo derivado del contrato, se transmiten directamente entre el contratista y el Gobierno extranjero.

Por otro lado, la relación vertical se desarrolla en virtud del mandato del Gobierno extranjero, mediante las actividades que realiza el Ministerio de Defensa con el contratista y a través de los mecanismos de contratación administrativa del sector público y el régimen de la gestión económico-financiera.

El marco jurídico detallado que regulará todo el proceso estará publicado antes de finalizar el año.

-o-0-o-

## **La mejora en la eficiencia.**

Otro aspecto importante para hacer frente a las reducciones presupuestarias es sin duda la mejora de la organización, tanto en lo relativo a la supresión de duplicidades con la consiguiente reducción del coste de operación, como a la mejora en la eficiencia en la “compra” pública.

Los contratos públicos siguen siendo en España, y en otros países, una parte fundamental del tráfico comercial e industrial; y eso nos tiene que hacer pensar a todos que las relaciones entre la Administración y las empresas han de imbuirse de formas de gestión que, amparadas por marcos jurídicos adecuados, faciliten, impulsen y proyecten hacia el futuro las actividades que amparan.

En este sentido, el informe de la Comisión para la reforma de la Administración, el llamado informe CORA, profundiza en la centralización de contratos de servicios y suministros y, junto con la Ley de Contratos del Sector

Público en los ámbitos de la defensa y de la seguridad, configura un nuevo escenario para el desarrollo de las relaciones entre el Ministerio de Defensa y las empresas suministradoras.

Desde el Ministerio de Defensa apoyamos plena y decididamente las iniciativas recogidas en el informe, ya que está perfectamente alineado con el trabajo desarrollado previamente por este Ministerio, y trabajamos con sus responsables para aportar la experiencia que hemos adquirido en las primeras centralizaciones.

La necesidad de una mayor implicación de los usuarios en la ejecución de los contratos; el establecimiento de un horizonte temporal que disminuya los riesgos y permita tanto la estabilidad en el servicio como un importe menor del contrato y una concurrencia mayor; y un tratamiento especial de los contratos intensivos en personal para evitar problemas legales en la cesión; son algunos de los aspectos destacados de nuestra experiencia.

Por otra parte España, de acuerdo con el camino marcado por el “Libro Verde de la política de Contratación Pública de la Unión Europea”, camina junto con el resto de la Unión Europea hacia un modelo de contratación pública cien por cien electrónico, que aumentará la competencia y mejorará la eficiencia, la transparencia y la trazabilidad de los procesos.

Esta mejora de la eficiencia en los contratos de suministros y servicios tiene para la Defensa un sentido adicional al puramente económico, pues permitirá concentrar un mayor volumen de recursos en la preparación de las Fuerzas Armadas, cuyos créditos se nutren también del Capítulo 2 del Presupuesto del Departamento.

-o-0-o-

## **Contratación**

Para adaptarnos a este nuevo contexto desde el Ministerio hemos impulsado de manera decidida una serie de reformas, alguna de las cuales sirve de modelo para el resto de la administración, que nos sitúan en la vanguardia nacional en cuanto a las nuevas tendencias en contratación.

Estas reformas se iniciaron en el año 2010, con la introducción de nuevos principios, procedimientos y figuras contractuales en aplicación de los criterios generales de racionalización en el ámbito de la contratación pública. En el aspecto organizativo han seguido dos líneas básicas:

En primer lugar se han unificado la dirección y el seguimiento de la contratación en la Dirección General de Asuntos Económicos, se han establecido categorías de compra y se ha definido una estrategia de racionalización para cada una de ellas:

Se ha centralizado por Acuerdo Marco la limpieza, el suministro de material de oficina y de material de informática no inventariable, el suministro de productos farmacéuticos y la energía eléctrica.

Se han establecido estrategias de contratación para servicios de seguridad y control, agencia de viajes, transporte de mobiliario, correduría de seguros, operador logístico, comunicaciones postales, telecomunicaciones de propósito general, suministros de gas natural y contrato de seguros.

En segundo lugar se ha reducido de manera drástica el número de órganos de contratación. Están en tramitación un nuevo Real Decreto de desconcentración de facultades en materia de contratación y una nueva Orden Ministerial de delegación de facultades en materia de contratación, para reducir el número de órganos de contratación.

Los órganos desconcentrados pasarán de los once actuales a únicamente cinco y los órganos con facultades delegadas pasarán de los cien actuales a cincuenta y ocho. Con esta reducción se avanza hacia una organización centralizada en la adquisición de recursos y la su contratación.

Por otra parte hemos introducido nuevas herramientas, entre las que me gustaría destacar tres:

En el plano estratégico, la elaboración por el Secretario de Estado de Defensa de un Plan Anual de Contratación, que incluye todas y cada una de las obras, bienes y servicios que serán objeto de contratación centralizada y que ofrecerá una visión de conjunto de las necesidades del Ministerio.

En un plano más táctico, el Ministerio de Defensa ha sido impulsor y pionero en el ámbito de la Administración de la contratación electrónica y en particular de la Subasta Electrónica.

Esta herramienta nos ha permitido ya ahorros considerables.

Por ejemplo, las subastas electrónicas efectuadas para satisfacer las necesidades de material de oficina, material informático no inventariable y los servicios de limpieza, han producido un ahorro próximo al 35% respecto al precio de licitación, que en valor absoluto alcanza aproximadamente los 30 millones de euros anuales.

Con la experiencia obtenida, está previsto aplicar el procedimiento de subasta electrónica a otros bienes y servicios, entre ellos a los Acuerdos Marco de comunicaciones y de servicios postales.

Es de destacar también el excelente resultado del Grupo de Evaluación de Costes en sus trabajos de auditoría, beneficiosos tanto para el Departamento por el ahorro y control de costes (especialmente en los grandes programas de armamento y material) como para las empresas, a las que ayuda a determinar su estructura de



costes y conseguir una mayor eficiencia en sus procesos productivos.

El Grupo de Evaluación de Costes ha sido destacado por el tribunal de cuentas en el anteproyecto de informe de fiscalización sobre la utilización de la encomienda de gestión por los ministerios, agencias y organismos autónomos en los ejercicios 2011-2012.

Este informe señala que el Ministerio de Defensa es el único que cuenta con una unidad específicamente dedicada al análisis y la evaluación de costes, y que este realiza un estudio de los servicios encomendados por el Ministerio a sus entidades dependientes de modo que estos funcionan como estudios de mercado de cara a la fijación de sus tarifas.

En definitiva la introducción de nuevas técnicas de precios en contratación, y contratación electrónica, subasta electrónica, firma y facturación electrónica van a permitir

reducir plazos y aumentar la transparencia en la tramitación de expedientes.

-o-0-o-

## **Conclusión**

Todos los que formamos parte del “sector económico de la defensa” tenemos el reto de garantizar la supervivencia de su tejido empresarial, pues constituye una de nuestras capacidades estratégicas a nivel nacional.

Debemos hacer frente a los desafíos planteados por el nuevo escenario, a nivel europeo y nacional: abrirnos al mercado internacional y mejorar la eficiencia a través de la racionalización de la Administración y la concentración y la introducción de nuevas tecnologías en la contratación pública.

Me gustaría incidir en la idea de que la búsqueda conjunta de eficiencia en la contratación entre Administración y empresa, lejos de ser un juego de suma cero, produce importantes beneficios para todos.

Beneficios que en el caso de la defensa, tienen repercusión directa en la preparación de nuestras Fuerzas Armadas para el cumplimiento de sus cometidos.

Estoy seguro que de las discusiones mantenidas en este foro podremos extraer importantes conclusiones para orientar esta evolución.

Muchas gracias por su atención.

Queda clausurado el foro AESMIDE 2013.