

La Oficina de Apoyo Exterior del Ministerio de Defensa promueve el acceso de las empresas españolas del sector al mercado internacional

# Impulso institucional a la INDUSTRIA DE DEFENSA

**General de brigada Luis Manuel López González**

Jefe de la Oficina de Apoyo Exterior  
de la Dirección General de Armamento y Material

**E**l Ministerio de Defensa no podía permanecer insensible ante el esfuerzo que está realizando la industria de defensa española por internacionalizar sus mercados. Desde luego, este sector es estratégico para España y vital para el Ministerio de Defensa que está convencido de la absoluta necesidad de no sólo mantener las capacidades tecnológicas e industriales críticas que aseguren la obtención de las capacidades militares requeridas para la defensa, sino de ampliarlas. Ello con independencia de la importancia que este sector tiene desde el punto de vista socioeconómico dados los niveles de alta tecnología y de empleo cualificado a él asociados.

Así pues, en un escenario con un mercado nacional limitado por razones presupuestarias y ante la realidad de un mercado internacional de defensa tan globalizado como el actual, las autoridades de nuestro ministerio han apostado decididamente por jugar un papel cada vez más dinámico en la actividad de apoyo institucional a la internacionalización de la industria de seguridad y defensa española.

Este apoyo se traduce en activar un nuevo modelo que, superando el antiguo basado en apoyos puntuales e iniciativas dispersas, permita un enfoque más sistemático, coordinado y global, optando entre otras iniciativas por centralizar en un oficina la información, gestión, planeamiento y coordinación de todas las acciones relativas al mismo. Un apoyo que, por otra parte, tiene que estar alineado con el de la industria española en general aprobado y puesto en marcha por el Estado a través de diversas iniciativas como son: la creación del alto comisionado del Gobierno para la Marca España, o la del grupo de trabajo interministerial sobre Apoyo a la Internacionalización de la empresa española, que cuenta con grupos de trabajo *ad-hoc* como el de Defensa.

En este marco, la Secretaría de Estado de Defensa sancionó la Instrucción 25/2013 que actualizaba y revitalizaba las misiones que

la Directiva 78/93 asignaba a una Oficina de Apoyo Exterior (OFI-CAEX), ya identificada como necesaria en aquel momento, como complemento al esfuerzo realizado por otros órganos de la administración y por las asociaciones e industrias del sector.

La OFI-CAEX se encuadra en la Subdirección General de Relaciones Internacionales de la Dirección General de Armamento y Material lo que supone un valor añadido al beneficiarse de la información disponible derivada de otras funciones asignadas a la Subdirección como son las relaciones multilaterales en el marco OTAN, UE, Lol, OCCAR, etc. o el apoyo a la gestión del comercio exterior de material de defensa. El objetivo de la OFI-CAEX no es otro que poner a las autoridades del Departamento en situación

de poder proporcionar a la industria española de defensa una respuesta eficaz y eficiente en su necesidad de apoyo institucional y con ello facilitar su proceso de internacionalización y apoyar su esfuerzo exportador. Con su revitalización, esta oficina se debe convertir en el catalizador del apoyo institucional y en el centro de gravedad de todas las actividades desarrolladas en el MINISDEF relacionadas con este proceso.

Estamos aún en una fase inicial en el desarrollo de este proyecto, en la que influyen, sin duda, factores como la limitación de recursos humanos y financieros disponibles o el propio proceso del desarrollo legislativo que le acompaña que requiere su tiempo. En esta fase hay que ser cuidadoso para actuar de forma coordinada en defensa de los intereses de la acción exterior del Estado; hay que ser proactivos y cautos a la vez, ya que el apoyo institucional no puede tener ni carácter universal ni automático, sino que requiere de un análisis previo, valoración, priorización y planificación con objeto de asegurar una acción eficaz, eficiente y coordinada del Ministerio de Defensa. Este apoyo es un complemento de la acción comercial de las industrias de defensa, cuya responsabilidad recae plenamente en dichas industrias.

*La Oficina apoya el esfuerzo exportador de las grandes empresas y PYMES*



Pepe Díaz

La OFICAEX se presenta como el organismo del MINISDEF coordinador y ventanilla única de las solicitudes de apoyo institucional provenientes del sector y es la responsable de recabar la información complementaria necesaria para realizar los estudios antes mencionados, prestando especial atención a los costes en que incurriría el Departamento.

Ese análisis y valoración es el que va a servir de base para que la OFICAEX eleve la correspondiente propuesta de acción y, una vez aprobada, contribuya a la planificación y a la coordinación de las actuaciones necesarias para su ejecución.

Para ello la oficina se articula en dos unidades; una dedicada al estudio y análisis de toda la información, tanto la relacionada con las necesidades de los mercados exteriores en los países objetivo, como con la proporcionada por las propias industrias españolas involucradas; y la otra a contribuir a la planificación y coordinación de las actuaciones del Departamento en esta área, incluyendo las relaciones bilaterales con los países y zonas geográficas designadas como objetivo en el marco del apoyo institucional a la internacionalización de la industria de defensa española. El trabajo coordinado y eficaz de ambas unidades constituye la base para ser eficaces y poder responder con rapidez y oportunidad a los requerimientos de apoyo solicitados por las empresas españolas del sector.

Además de estas actuaciones específicas de apoyo institucional a las que ya me he referido, esta oficina está atenta a promocionar y potenciar la posibilidad de comercialización del material que, estando aún operativo en las Fuerzas Armadas, los Ejércitos y la Armada clasifiquen como enajenable, material este al que se le conoce también como «surplus».

El que este material clasificado como enajenable pueda ser comercializado y puesto finalmente en el mercado dependerá de diversas circunstancias: estado de conservación, licencias y derechos, etc. La comercialización de este material, además de proporcionar fondos adicionales para la dotación de las FAS, supone una gran oportunidad para abrir puertas a la industria española de defensa, al permitirle participar en actividades ligadas a su modernización o ciclo de vida, así como a nuevos mercados para productos nuevos.

Es interesante mencionar que hoy en día contamos con un mecanismo que permite al Ministerio de Defensa la gestión de programas destinados a la exportación. Se trata de la Ley 12/2012 de medidas urgentes de liberalización del comercio y de determinados servicios, que en lo relativo al apoyo a la exportación de material de defensa por el Ministerio de Defensa, permite la celebración de contratos entre gobiernos. El desarrollo normativo de esta ley está siendo llevado a cabo en estos momentos.

Con este conjunto de acciones, tanto orgánicas como legislativas, se cubrirá lo que hasta ahora ha sido una desventaja competitiva para nuestro sector industrial de la defensa, que se veía obligado a concurrir en el mercado internacional en desigualdad de condiciones contra ofertas que contaban con un respaldo muy proactivo y eficaz por parte de los gobiernos respectivos de los distintos licitadores.

Todas las acciones de esta oficina relacionadas con el impulso al apoyo institucional a la internacionalización de la industria española de defensa se fundamentan en la certeza de contar con un sector preparado y competente, capaz de desarrollar, integrar, y poner en el mercado servicios y productos de alto valor añadido y calidad contrastada, utilizando las tecnologías más avanzadas. Avalado todo esto por el importante conocimiento que de las grandes empresas españolas del sector existe en el extranjero.

Cuando hablamos de apoyo institucional no se está pensando únicamente en las conocidas como grandes empresas del sector, sino también en las pequeñas y medianas empresas activas o con proyectos de actuación en los mercados internacionales, ya que las PYMES representan la mayor parte del tejido industrial nacional de defensa, y son, por su alto nivel de especialización, el corazón de la innovación en el sector. Nuestro esfuerzo también va dirigido a apoyar institucionalmente su acceso a los mercados exteriores.

Por todo ello, la oficina acepta el compromiso de volcarse en el apoyo institucional a este sector, pieza clave en la obtención de capacidades militares para nuestra defensa y soberanía nacional, facilitando con ello el crecimiento en la actividad de sus empresas en los mercados internacionales. ■