

Anexo 1

Algunas claves y retos actuales del sector aeronáutico andaluz en un contexto global

La industria aeronáutica mundial mueve 640 millones de dólares al año, concentrados sobre todo en EEUU (60%) y Europa (33%). El sector ha resistido muy bien la crisis económica, y ya apunta una reactivación del tráfico y los pedidos, procedente sobre todo de áreas como Latinoamérica y China¹.

Dentro de Europa, España representa un 3,2% de la facturación y un 5.2% del empleo, constituyendo el tercer polo aeronáutico a cierta distancia de Francia y Alemania. Este sector, generador de empleo cualificado y alto valor añadido, se considera estratégico para España. El Plan Estratégico del CDTI contempla inversiones estatales de 4600 millones de dólares en 2010-2014².

Un 24% del sector español corresponde a Andalucía, consolidada como la segunda región tras Madrid, gracias al espectacular crecimiento experimentado en los últimos 8 años: se ha cuadruplicado el número de empresas (130), triplicado la facturación (1540 millones de euros en 2009, un 1% del PIB) y duplicado el empleo (8700)³.

A nivel mundial la consolidación del sector en décadas anteriores ha dejado unos pocos grandes fabricantes de aeronaves (Boeing, Airbus, Embraer, Bombardier, Northrop, Lockheed), que cada vez se apoyan más en una cadena de suministro globalizada en la que las economías emergentes empiezan a jugar un papel fundamental⁴.

Emulando a la industria del automóvil, los grandes fabricantes quieren reducir el número de proveedores directos (Tier 1), aumentar el tamaño de los paquetes de subcontratación, e internacionalizar la producción para amortiguar el efecto del cambio €/€ (ej. el plan Power 8 de Airbus contempla desplazar más de un 60% de la producción y un 40% de los empleados a zona dólar para 2020). La industria tradicional en Europa y EEUU se enfrenta a un nuevo escenario de hipercompetitividad global, y Andalucía no es una excepción.

En este contexto de cambios intensos y rápidos, Airbus Military, principal empresa tractora del sector andaluz, también está atravesando una importante transformación provocada por su

¹ 'Análisis de la cadena de suministro del sector aeronáutico en 2010. Retos de futuro para la industria aeronáutica española y andaluza'. 1er Seminario de Negocio Aeronáutico, Instituto San Telmo, P. Sanz Marcos y P. Lopez Fernandez, Julio 2010.

<http://plandevuelo.es/wordpress/wp-content/uploads/I-Seminario-Aero-San-Telmo-Supply-Chain.pdf>

² 'Plan estratégico del Sector Aeronáutico Español para el periodo 2010-2014'. CDTI, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Noviembre 2009.

³ 'Informe estadístico del sector aeronáutico en Andalucía 2008-2009' Fundación Hélice y Aertec. 2010.

<http://blog.aergenium.es/2010/09/informe-estadistico-del-sector.html>

⁴ 'Managing Subcontractors' Ponencia de Leandro de Sa, Aerospace MBA 2007:

<http://fr.linkedin.com/in/leandro99>

integración en Airbus en 2009, con un profundo impacto en la que tradicionalmente era una empresa relativamente pequeña en comparación con su competencia y con un 99% de empleados españoles. De repente el campo de juego se ha ampliado, ofreciendo nuevas oportunidades aunque también riesgos de desplazamiento de los centros de decisión fuera de Andalucía y de España.

Todo ello está provocando transformaciones substanciales y un proceso de selección natural, acelerado por la crisis, en las empresas andaluzas del sector:

- están excesivamente atomizadas y tienen que profundizar en estrategias de consolidación (adquisiciones, fusiones y cooperación) para crear empresas de mayor tamaño y músculo financiero que puedan optar a los grandes paquetes integrales de trabajo (ej. formación de Alestis, Tier 1 para el A350)⁵
- tienen una dependencia excesiva de Airbus (80% de la facturación) y deben diversificar su cartera de clientes (ej. contrato de Aernnova con Augusta para fabricar helicópteros⁶)
- necesitan internacionalizarse (ej. estrategia de expansión de Aertec⁷)
- están especializadas en actividades mecánicas (49% de la facturación), en competencia directa con las economías emergentes, y tienen que apostar decididamente por la innovación y la diversificación hacia actividades de mayor valor añadido. En este sentido es fundamental dar respuesta a las nuevas oportunidades para emprender que surgen en áreas como ingeniería, eficiencia energética, consultoría estratégica y de mercado, gestión de servicios, UAVs, mantenimiento, o gestión del ciclo de vida (reciclado), por mencionar algunas (ej. entrada de Elimco⁸ en el subsector de UAVs).

⁵ Cobertura de la evolución de Alestis en el blog aeronáutico andaluz 'aergenium':

<http://blog.aergenium.es/search/label/alestis>

⁶ 'Aernnova fabricará fuselajes de helicópteros para Agusta Westland', noticia publicada el 23.09.2010 en Expansión:

<http://www.expansion.com/2010/09/23/empresas/auto-industria/1285251638.html?a=a915266b6a014dff5d80440273c9398a&t=1287241067>

⁷ Página web de Aertec: <http://www.aertec.es/ES/Conozcanos/Aertec.aspx>

⁸ Página web Elimco:

<http://www.elimco.com/index.php?modo=contenidos&m=164&id=122&PHPSESSID=178ec94df1032059da0de082bbe50ae6>