



UGT FICA-AIRE

2020-2030

Propuestas para un Plan Estratégico

Objetivo

Mantenimiento de las capacidades

Conocimientos y habilidades de alto nivel.

Tecnologías y capacidades industriales de primer nivel.

Sostenibilidad.

Empleo de calidad.



Introducción

El objeto de este documento es plantear una serie de propuestas para garantizar el futuro de la industria Aeroespacial en España.

La elaboración de un plan estratégico de este calado, necesariamente, tiene que contar con la participación de todos los actores: Empresas (agrupadas en TEDAE), Sindicatos y Administraciones Públicas.

El objetivo principal de este plan debe ser el mantenimiento de las capacidades de este sector:

Conocimientos y habilidades de alto nivel.

Tecnologías y capacidades industriales de primer nivel.

Sostenibilidad.

Empleo de calidad.

Las ayudas públicas tienen que ir orientadas a garantizar la viabilidad del plan en todo el sector y no solo de la empresa tractora (Airbus). Un entramado empresarial sostenible es la garantía de la supervivencia del sector y su desarrollo.



La idea es tratar de impulsar, en primer lugar, actividades que creen empleo a corto plazo, tanto en Airbus D&S España como en sus suministradores españoles y subcontratistas. Dichas actividades deben complementar las compras identificadas en el Comunicado Gobierno Airbus de 30 de Julio (MRTT, C295, Helos) creando empleo de largo plazo y reforzando la capacidad exportadora que siempre tuvo la parte española de Airbus D&S.

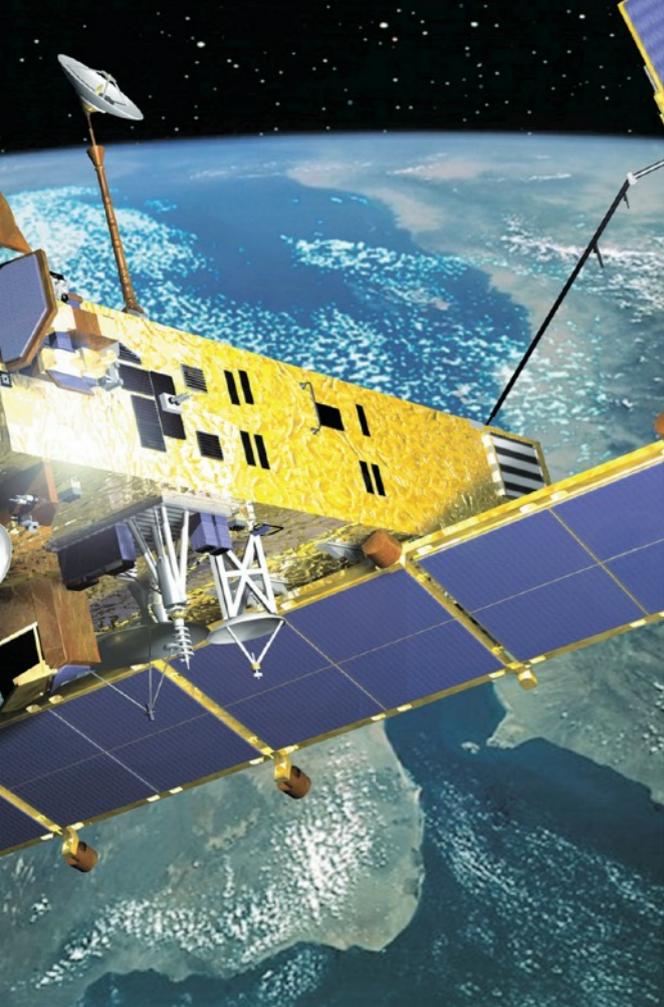
No se trata de meter Airbus España en actividades sin una base previa sino de lanzar algunos programas en aquellos segmentos de productos y/o tecnologías que le fueron asignados a las unidades españolas desde la integración de la empresa y que, pese a los éxitos conseguidos (MRTT, FITS/Deepwater/Persuader, C295, Tecnología de composites para todo el grupo) se han ido diluyendo en los últimos años, especialmente desde la integración de las unidades españolas de defensa en Airbus D&S en 2012 y tras el periodo 2015-2018. Posteriormente y desde esa base se trataría de ampliar la base de actividades en las que tenemos amplia experiencia para adaptarnos a los cambios tecnológicos y de mercado, de forma que se garantice el sector y se cree empleo a largo plazo.



El plan debe de contemplarse dentro de un ámbito temporal decenal, de manera que dividiéndose en dos quinquenios tenga dos partes:

Primer quinquenio, adopción de medidas que permitan afrontar el periodo de crisis, de manera coordinada, mantenimiento de las capacidades y el empleo, transformación de la industria para abordar los retos futuros, formación y desarrollo de los trabajadores en línea con la transformación. Así construiremos una base sólida que permita el relanzamiento posterior de las empresas y el sector.

El segundo quinquenio, una vez resueltas las circunstancias adversas, debe y tiene que servir para que se produzca una nueva expansión, la necesaria consolidación, y un crecimiento sostenido.



Elementos principales del plan estratégico



Para conseguir los objetivos propuestos proponemos:

- Mantenimiento de las capacidades en España.
- Revisión de los procesos para adaptarnos a los nuevos tiempos y exigencias.
- Mejora de la interacción con el cliente.

Mantenimiento de las capacidades en España

Capacidades de desarrollo de productos completos. La única forma de garantizar las capacidades empresariales en este sector en España es desarrollando productos completos, porque es en la integración de los mismos donde reside la mayor parte del conocimiento del sector y en especial del que aporta mayor valor añadido y contenido tecnológico avanzado.

Tener la responsabilidad de todas las fases del producto (estrategia, desarrollo, producción, soporte, retirada,...) de un segmento del sector sobre sus productos. Por ejemplo aviones medium and light, transformación de aviones civiles para uso militar..., helicópteros completos, satélites completos.

Aumentar las capacidades en el sector civil, incluyendo el desarrollo de aviones civiles de alrededor de 90 plazas donde se pueda aprovechar sinergias con el sector militar.



Desarrollo de áreas y centros de excelencia en algunas ramas del conocimiento: Fibra de carbono, nuevos materiales, IA, Soporte y servicios...

Capacidades de gestión autónoma. La organización en España debe contar con capacidades de dirección autónomas que les permita gestionar, dentro de la estrategia del grupo aquellas áreas o productos sobre los que tenga responsabilidad: estrategia, comercial, diseño, producción y servicios.

Capacidades de interlocución. Con el gobierno español y con el resto de empresas que compongan el tejido industrial del sector. Debe existir la figura de un Presidente de Airbus en España con puesto en la Dirección del grupo, como existía antes.

Revisión de los procesos para adaptarnos a los nuevos tiempos y exigencias

Digitalización. Debemos establecer los objetivos concretos que se pretenden con la tan cacareada digitalización, su impacto en los procesos y un plan de transformación que incluya la adaptación de habilidades de los trabajadores afectados y un plan social que incluya reducciones de jornada y apoyo psicológico para prevenir consecuencias indeseadas. La digitalización supondrá una transformación tan grande que exigirá un cambio de mentalidad de todas las empresas y sus trabajadores.



Sostenibilidad. Debemos adecuar nuestros procesos y las tecnologías que usamos para que estas empresas sean sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. No solo afectaran estos cambios a la manera de producir, sino a la manera de diseñar unos productos verdes.

Mejora de la interacción con el cliente

Transformación de los conceptos empresariales. Pasar de vender productos a vender servicios. Esto nos permitiría tener un negocio anticíclico. Cuando no vendemos mantenemos. El negocio no acaba con la venta. También nos permitiría llegar a más clientes. Clientes que no pueden comprar un avión, pero comprarían un servicio.

Inversión en sistemas de información que permitan ofrecer servicios eficientes a los clientes.

Reforzamiento de la estructura comercial. Esta nos permitirá llegar de forma más cercana a los clientes actuales y potenciales para comprender mejor las necesidades y así desarrollar los servicios y productos que mejor se adapten a cada cliente.



Implicación del gobierno en el Sector Aeroespacial

Declaración de Sector Estratégico

En el ámbito nacional el gobierno español ha declarado estratégico nuestro sector: “La industria aeroespacial es muy importante para el país, tanto por su contribución al PIB nacional como por los numerosos puestos de trabajo altamente cualificados que aporta. Las capacidades únicas de nuestra industria aeroespacial y de defensa deben mantenerse y protegerse.”

Sin embargo, esta declaración, se limita a la frase transcrita. El resto de la publicación solo habla de defensa y seguridad. Por lo tanto, cuando decimos que debe declararse sector estratégico, hemos de ser más precisos, al entender que esta declaración debería definir los objetivos que como nación quiere conseguir. Entendemos que cuando dice: Las capacidades únicas de nuestra industria aeroespacial y de defensa deben mantenerse y protegerse, debería completarse con medidas concretas como:



Medidas que soporten la declaración de Sector Estratégico I

Creación de una Agencia Aeroespacial de España.

Contar con una agencia aeroespacial que integre a todos los ministerios y coordine sus acciones para el sostenimiento de la industria aeroespacial en España. Los papeles principales que tendría que desempeñar y que actualmente no están cubiertos por ningún otro organismo son los siguientes:

- Diseñar una estrategia aeroespacial de acuerdo con los intereses institucionales y la necesidad de desarrollar la industria nacional.
- Integrar las competencias actualmente existentes en los diversos ministerios relativos a la actividad espacial científica, militar, industrial, telecomunicaciones, transportes, agricultura, etc.
- Dirigir la implementación de la estrategia aeroespacial.
- Representar los intereses nacionales en organizaciones internacionales.



Medidas que soporten la declaración de Sector Estratégico II

Mantener y desarrollar las **capacidades en tecnologías donde somos referencia** internacional, como la fibra de carbono, con programas de **desarrollo blindado**, donde la tecnología y el conocimiento obtenido en los programas de colaboración Industria-Gobierno queden bajo control español, como ocurre en otros países.

Capacidades de desarrollo futuras asociadas a la **industria 4.0**. Proyectos de desarrollo compartido Industria-Gobierno.

Capacidades de nuevos desarrollos como variaciones o **derivados de aviones existentes**. El programa MRTT se realizó sin ningún tipo de ayuda y ha sido un éxito de ingeniería, tecnológico y comercial. España debe involucrarse y fomentar productos de este tipo, como lo están haciendo Francia y Alemania con la adaptación de A319 para patrulla marítima.



Medidas que soporten la declaración de Sector Estratégico III

La capacidad de **gestionar el ciclo completo de la vida de un producto completo**: estrategia y comercialización, diseño y desarrollo, producción y gestión del servicio al cliente (In-Service). Es en la gestión de productos completos donde se encuentra el mayor valor añadido y la sostenibilidad económica de una industria. España debe comprometerse a cofinanciar y exigir a Airbus el desarrollo de nuevos productos completos en España.

Capacidades de **ensamblaje final** para productos de cooperación, como lo fue el A400M. En todos los programas en que España financie de forma compartida con otros países debe exigirse el establecimiento de la línea de ensamblaje final en España para sus productos.



Medidas que soporten la declaración de Sector Estratégico IV

Equilibrio de capacidades en el ámbito civil y militar. Queremos decir que todas estas capacidades anteriores deben tener su desarrollo, en la medida en que esto sea posible, en ambos ámbitos. Todos los países que quieren estar en este sector tienen una aerolínea de bandera nacional. Nosotros la teníamos con Iberia y la perdimos. Francia y Alemania las han mantenido y ahora las están usando para inyectar financiación al sector. España debe **augmentar** su participación en el sector civil a través del accionariado y acuerdos de desarrollo de futuros productos.



Capacidades de **comunicación entre plataformas.** Para construir sistemas de defensa. Es fundamental que España tenga independencia tecnológica para sus sistemas de defensa y esta debe residir en empresas españolas.

Medidas que soporten la declaración de Sector Estratégico V

Desarrollo de una industria aeroespacial amplia compuesta por una o varias empresas tractoras y **múltiples empresas** que actúen como subcontratistas de las primeras con niveles de excelencia en algunos de los elementos constituyentes del producto final (aviones, satélites, helicópteros, etc.) Nunca como mano de obra barata para las empresas tractoras, sino como empresas expertas en alguna de las áreas aeroespaciales, aunque no tengan la capacidad del ciclo completo del producto final, sí lo tengan de las partes de las que son excelentes.

Alrededor de los centros de trabajo en España debería fomentarse y apoyarse un tejido de empresas subcontratistas con capacidad tecnológica real y no solo empresas pequeñas o diminutas que viven exclusivamente de trabajar para Airbus, porque sus productos tienen escaso valor añadido y se basa su existencia en ser baratas y el empleo de baja calidad. Es bueno que su existencia vaya parcialmente vinculada a Airbus, pero deben tener la suficiente autonomía tecnológica para poder trabajar para terceros y no que dependan exclusivamente de su relación con Airbus, ya que eso no interesa ni a España ni a Airbus.



Medidas que soporten la declaración de Sector Estratégico VI

Firma de acuerdos y contratos con todas las empresas del sector para **actuar de forma coordinada** dentro del marco estratégico nacional.

Exigencia de **aseguramiento de la inversión**. Compromiso de todas las empresas del sector sobre la propiedad intelectual y tecnológica de todos los desarrollos que se produzcan con dinero público. Este conocimiento no se podrá transferir a terceros, ni siquiera de la propia empresa en terceros países, sin el consentimiento y acuerdo del gobierno español.

Las aportaciones del estado español en programas militares deberían vincularse a la asignación de **mayor peso en la industria civil**. El negocio civil se construyó gracias al patrocinio de los estados promotores de Airbus, aunque hemos de lamentar que este negocio no ha sido justo con la aportación de España. De hecho, Francia posee el 10 % del accionariado frente al 4 % de España. El estado francés posee 2,5 veces más que el español, mientras que el empleo generado en Francia es 10 veces mayor que en España. Y eso a pesar de que los costes salariales son menores en España.



Medidas que soporten la declaración de Sector Estratégico VII

Garantía del mantenimiento del tejido industrial y el empleo de calidad en sus ubicaciones actuales. Esta estructura debe servir para la vitalización de ciertas áreas económicas de interés para España.

Madrid: Dirección, Estrategia, Comercial, ingeniería de diseño y la fabricación de los prototipos. Desarrollo de satélites completos, ingeniería y producción espacial.

Sevilla: centros de producción de aeronaves y líneas de ensamblaje final. Centro de mantenimiento de referencia MRO. Sería bueno que en el futuro albergase la línea de ensamblaje final de algún producto civil como ya se propuso para el A320.

Cádiz: Líneas de ensamblaje intermedia y subproductos con alto valor añadido. Suministradores directos a FAL. Ambos deberían trabajar para productos civiles y militares, garantizándose su apoyo e inversiones en los mismos así como la carga de trabajo. Estos centros pueden trabajar para terceros como ha venido ocurriendo hasta ahora, incluidas otras empresas.

Illescas: materiales compuestos y desarrollo de nuevos materiales.

Albacete: capacidad para producir helicópteros completos.



Desarrollo de nuevos programas/productos

El Comunicado Gobierno Airbus de 30 de julio contempla un volumen importante de fondos para actividades tecnológicas y el adelanto de algunas compras (3 A330; 4 C295 PM, 36 H135 y 4 H160) que en su mayoría estaban previstas desde hace años pero se diluye mucho al hablar de nuevos programas/productos de base española que permitan contemplar la renovación/reemplazo de los productos que la necesitan (C-295) o cuyo mercado muestra signos de agotamiento (A-330MRTT).

Teniendo en cuenta que no hay programa tecnológico mejor que el programa de desarrollo de un nuevo avión y sin salir demasiado del perímetro delineado por el Comunicado del 30/7 y manteniéndonos dentro de las competencias contempladas en los acuerdos firmados entre Airbus y el Gobierno (1999; 2004; 2009) propondríamos el lanzamiento de los siguientes Programas/productos, apoyados por el gobierno español y las comunidades autónomas:

El conocimiento y las capacidades se desarrollan, principalmente, a través de la innovación en nuevos productos



Entrenador (Avión Completo)

Por lo que conocemos el estudio de concepto está ya completo, aunque puede que tenga que revisarse si se confirma la incorporación de Francia con un 40%. Debe lanzarse el desarrollo a corto plazo. Un programa como ese debe permitir en uno-dos años el empleo de unos 1000 ingenieros en el desarrollo, entre Airbus y sus subcontratistas, buena parte de ellos amenazados ahora con el ERE de Airbus y procesos similares de reducción de plantilla en los subcontratistas y suministradores de la zona (CT ingenieros, Altran, Sogecclair, INHISSET, ITD, CESA, etc.).

Este programa lleva aparejada la producción de un número de aviones, no inferior a un centenar, que en el medio/largo plazo supondrá un volumen de empleo no inferior a 1500 personas ligadas a todas las actividades de ingeniería, producción, comercialización y soporte, la mayoría de las cuales estarán radicadas en Getafe durante toda la vida del producto.



Renovación de los productos *medium and light* (Avión Completo)

Los exitosos programas C212, CN235 y C295 necesitan una renovación ya que el más moderno de ellos se diseñó hace ya más de veinte años. El mercado que los sustentó sigue estando ahí y, en los próximos años, los clientes que compraron nuestros aviones, o los de la competencia, necesitarán renovar sus flotas. Nuestros aviones vuelan en los cinco continentes y son muchísimos los países que los operan.

Este programa supondría una carga de trabajo similar a la del avión entrenador y permitiría introducir nuevas tecnologías, nuevas capacidades y productos más ecológicos.



Renovarse o morir. No podemos perder un mercado en el que somos líderes mundiales



Dentro de esta línea cabe la posibilidad de estudiar la viabilidad de productos de capacidad intermedia entre el C-295 y el A400M. Ya

en su momento se estudió el desarrollo de un avión de uso civil para 90 pasajeros que podría ser comercializado por Airbus civil, cuyo diseño podría ser fácilmente utilizable para uso militar. Esto abriría la posibilidad de aumentar la participación de Airbus España en el ámbito civil con sinergias claras para el negocio militar.

Por último, en línea con la sostenibilidad buscada, proponemos usar el C295, ya testbed para Clean Sky, para desarrollar las nuevas plantas de potencia que se están analizando en ZeroE. Sería una contribución extraordinaria al desarrollo de nuestras capacidades en R&T y más tarde en R&D.

Derivados militares de Airbus I

El programa MRTT ha supuesto un éxito de innovación sin igual en el campo del reabastecimiento en vuelo, con versiones que lo hacen automáticamente

Los Derivados Militares de Airbus fueron asignados a España desde el acuerdo fundacional y dicha asignación fue renovada en 2004 y 2009. Fruto de esa asignación fueron los Aviones de Reabastecimiento en Vuelo (MRTT) que se desarrollan, integran y exportan desde Getafe dando empleo desde 2006 a más de 1500 empleados directos en Airbus y sus subcontratistas /suministradores locales. El A330 MRTT es un proyecto de éxito de Airbus.

Por eso, parece extraño que cuando aparece la oportunidad de lanzar un nuevo Derivado, en este caso un A320/319 modificado para realizar misiones de Patrulla Marítima/Antisubmarinas, no se cuente con Airbus D&S España para liderar su desarrollo llevándolo a Toulouse y Airbus D&S Alemania.

Airbus D&S España ya comercializó dicho avión en el pasado, sin tenerlo desarrollado como hicimos con nuestros primeros MRTT, siendo incluso ganador frente al P8 de Boeing en una campaña en India. Victoria que fue anulada posteriormente por un "error" en la evaluación de precios de su MD. Ninguna otra organización de Airbus ha desarrollado o vendido un Derivado Militar de Airbus u otro avión de Patrulla Marítima desde la creación de la empresa.



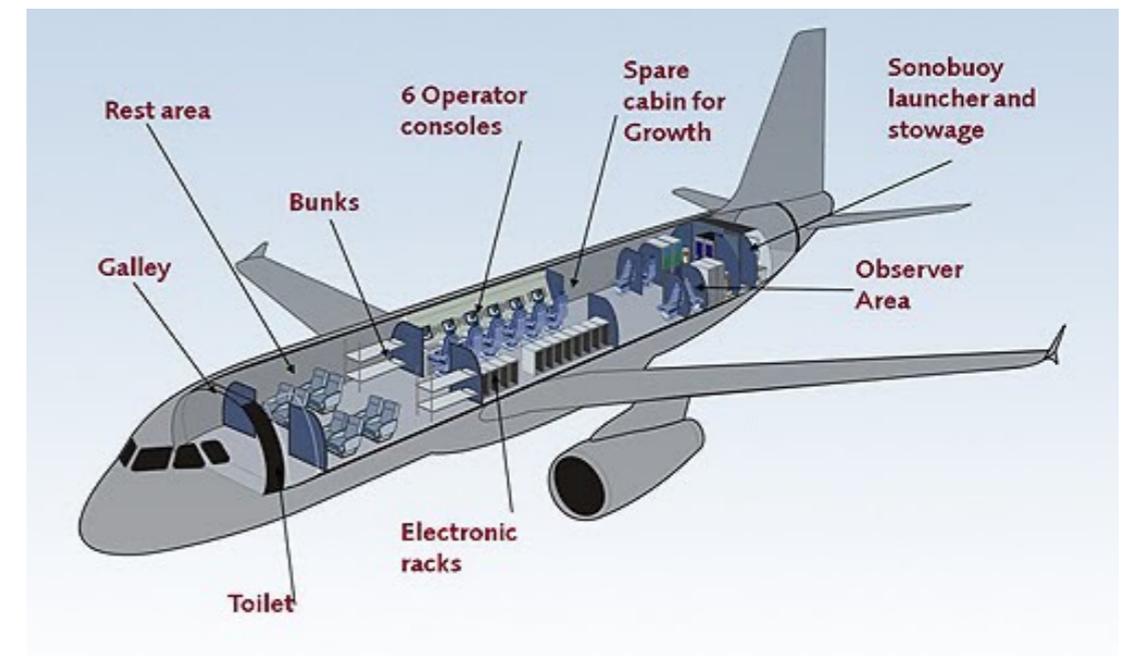
Derivados militares de Airbus II

España debe reclamar el liderazgo de dicho programa lanzando, con parte de los fondos de I+D previstos, el desarrollo de un Demostrador de PM/ASW sobre un A320/319 usado siguiendo el ejemplo del Demostrador del Persuader realizado en 2002 que precedió los éxitos del 235/295 líderes mundiales de Patrulla Marítima en su categoría.

El lanzamiento del Demostrador debe permitir la creación de unos 200-300 empleos a corto plazo que llegarán a más de 1500 cuando se aborde un desarrollo completo. El mercado de grandes aviones PM/ASW es mucho mayor que el del MRTT por lo que no es aventurado decir que, si esta línea se consolida, dará lugar a la creación de 2500-3000 empleos en la zona.

Dentro de esta línea, y dado el éxito del programa MRTT, cabría explorar las posibilidades de nuevas transformaciones de aviones civiles para otros usos.

El rotundo éxito en derivados como el MRTT anima a seguir por esta vía: A320/319 Patrulla Marítima...



Sistemas de Misión (FITS) I

Los sistemas integrados de misión embarcados en los aviones de Patrulla Marítima fueron objeto de discusión entre las unidades de defensa alemana y española en los primeros años de Airbus (entonces EADS). Finalmente, tras completarse en España el Demostrador Persuader (un C295 convertido con sistemas PM/ASW) y firmarse contratos PM en USA (Deepwater), México y España (P3) por parte de la unidad española, mientras la unidad alemana frustraba su única oportunidad (MPA-R), EADS decidió asignar los aviones de Patrulla Marítima y sus Sistemas de Misión a la unidad española.

El Sistema de Misión de esos aviones era y es el FITS, lanzado en los últimos años de CASA (1996) y presentado en Paris en 1999. El FITS era, en esos tiempos el Sistema de Misión más avanzado del mundo para este tipo de aplicaciones y tuvo una trayectoria de éxito con 19 versiones instaladas en el C212, CN235, C295 y P3 Modernizados, de 15 clientes distintos.

Éxito en los sistemas de misión sobre varias plataformas y para diversos clientes



Sistemas de Misión (FITS) II

El conocimiento y las capacidades se desarrollan, principalmente a través de la innovación en nuevos productos

Pero a pesar de eso el FITS ha sido puesto bajo la responsabilidad de Airbus D&S Alemania, aunque siguen siendo ingenieros españoles, en Getafe, los que desarrollan sus nuevas versiones.

Los 4 C295 de Patrulla Marítima contemplados en el comunicado del 30/7 y el Demostrador definido en el punto anterior son una oportunidad magnífica para retornar el control del FITS a manos españolas y adecuar el sistema a las últimas tecnologías de sistemas integrados.

El FITS emplea en Airbus Getafe y sus subcontratistas locales unos 150 ingenieros, pero la fabricación de los aviones que lo utilizan, incluyendo el personal de servicios asociado, puede rozar los 1000 empleos en Getafe y Sevilla.



Nuevos materiales (Fibra de carbono) I

Lideres mundiales en Fibra de carbono
hasta la unión con EADS

El liderazgo visible de Airbus Operaciones España sobre la tecnología de materiales compuestos del Grupo Airbus se tradujo, tras la renovación de los acuerdos Gobierno Airbus de 2004, en la creación de la FIDAMC en Tecnogetafe que emplea a unos 50 técnicos. Además la tecnología desarrollada en España fue ampliamente utilizada en el nuevo A350 lo que supuso el desplazamiento de un buen número de técnicos españoles a los centros de ingeniería de Airbus de toda Europa. Incluso las pieles del ala del A350 (un componente inglés) son diseñadas en Getafe y fabricadas en Illescas.

Desde entonces los centros de materiales compuestos de Airbus en Alemania (Stade) y Francia (Nantes) y el NCC inglés han dedicado fuertes inversiones en tecnología para mejorar sus capacidades mientras que en España el gasto de I+D se reducía.

El volumen de fondos que contempla el comunicado del 30/7 debe permitir lanzar algunos grandes programas de investigación para volver a dar un salto que refuerce la posición de Airbus España a la cabeza de Europa en esas tecnologías. Áreas ligadas a los Composites Verdes, nuevos procesos de Fabricación e Inspección; reparación de daños en servicio, etc. para grandes componentes estructurales deben estar entre las seleccionadas.



Nuevos materiales (Fibra de carbono) II

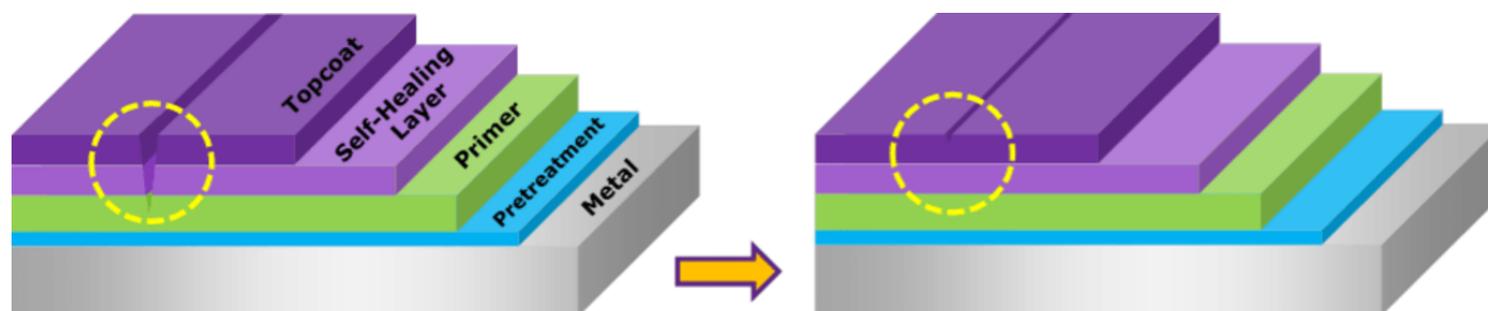
Basándonos en el éxito pasado en nuevos materiales, debemos seguir investigando en nuevo materiales

Estas tecnologías, al igual que las que se desarrollaron con el PTA II en el programa GSS, deben dar lugar, en el corto plazo, al mantenimiento del empleo en Getafe e Illescas y a medio/largo a la creación de nuevos empleos una vez que la demanda de la aviación comercial se recupere.

En estos momentos en que se habla de la eficiencia energética, el uso de nuevos materiales más ligeros es una opción plausible y dado el éxito pasado de la investigación en este terreno, en concreto en los materiales compuestos, nos indica que la inversión en investigación en nuevos materiales en España resultaría muy provechosa a la larga.

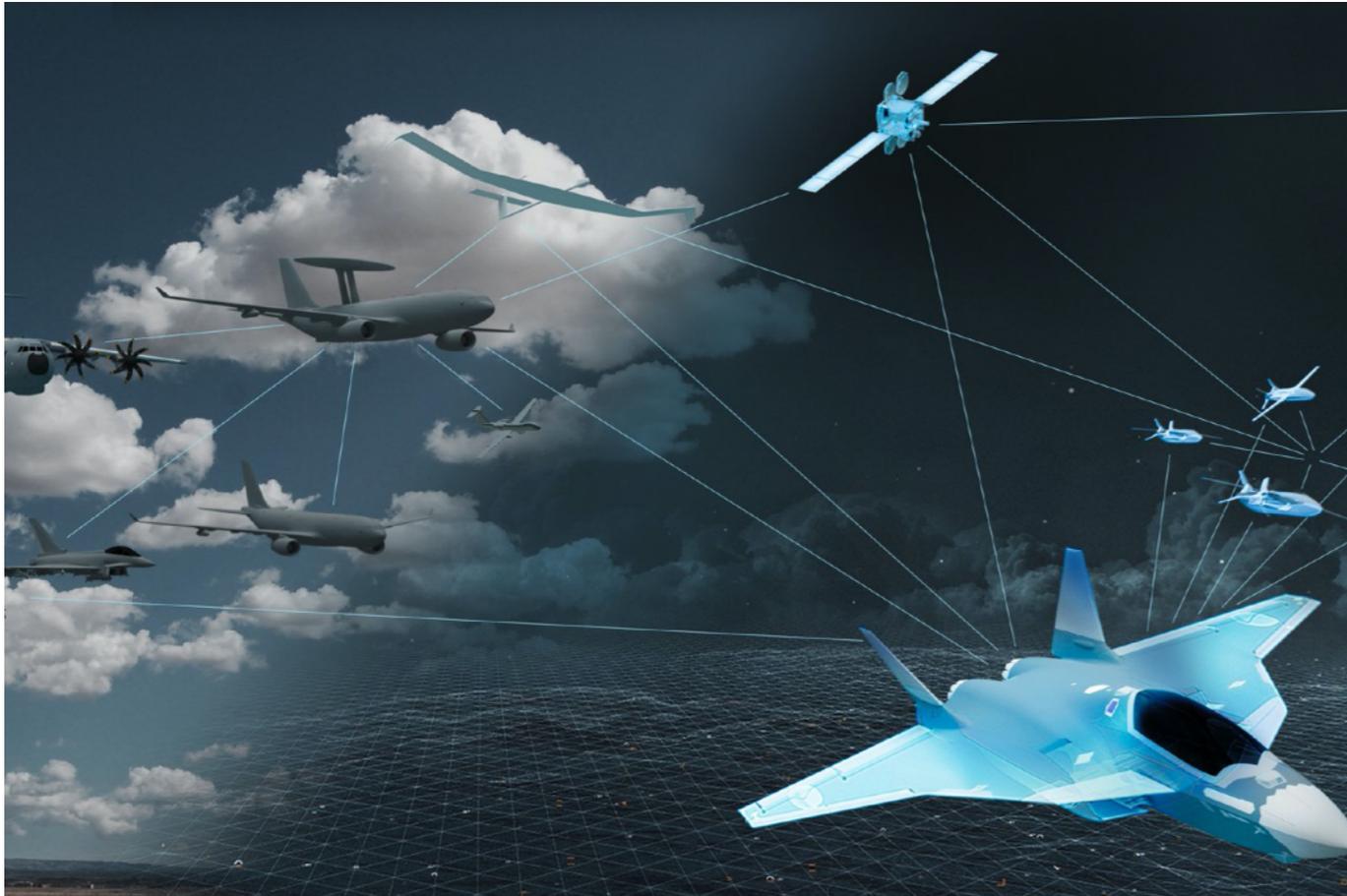
Cuando hablamos de nuevos materiales, nos referimos a nuevas formas de usarlos y nuevas estructuras que permitan

la flexibilidad de los mismos bajo tecnologías de fabricación 4D. La naturaleza nos puede ayudar como ya lo ha hecho con los winglet. El futuro puede ser con estructuras de geometría variables, flexibles e inteligentes. También construiremos con materiales autoreparables. Para eso necesitamos invertir en nuevos materiales.



Futuro sistema de defensa aérea europeo

Papel de liderazgo a nivel nacional



Airbus España debe asumir responsabilidades dentro del programa FCAS, tanto en la dirección como en el reparto de los elementos más importantes. La línea de ensamblaje final estaría en España para los aviones que compre España. Este es el sistema más ambicioso de defensa europeo hasta la fecha ya que no solo se trata de un avión, sino de drones, satélites y todos los sistemas de comunicación que integren todos los elementos para su actuación coordinada.

Airbus España debería asumir la responsabilidad de importantes sistemas del avión así como su ensamblaje final para los aviones que compre el Estado español. Un programa tan ambicioso debería suponer carga de trabajo para miles de trabajadores tanto de Airbus como de las empresas del sector en España.

Una parte importante de este desarrollo será el diseño de sistemas de comunicación entre los distintos elementos del sistema de defensa del que no debería ser ajeno Airbus España ni las empresas del sector en España.

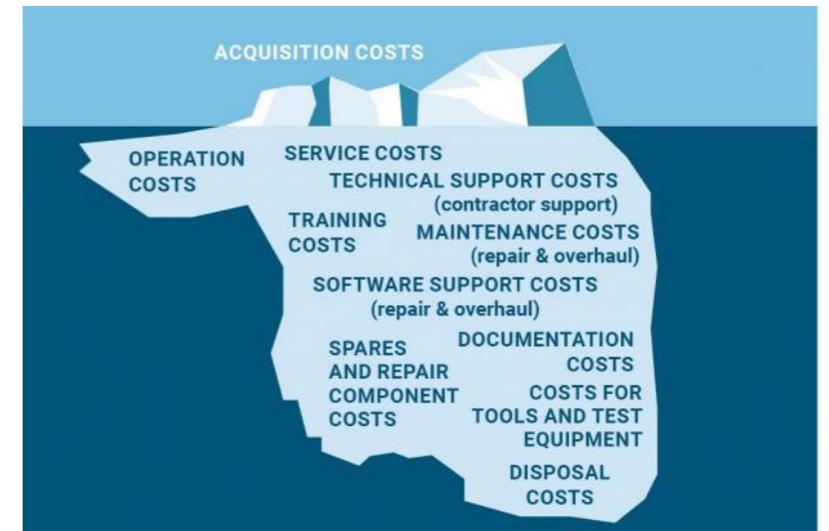
Servicios. Soporte integrado. Centro de soporte (MRO) I

Aprovechemos las posibilidades que encierra el soporte y nuestra experiencia acumulada



Es evidente que, si hemos sido capaces de desmontar prácticamente un A330, rediseñarlo en una buena parte y volverlo a montarlo con éxito, significa que tenemos el conocimiento y las capacidades para mantener cualquier avión.

El mantenimiento durante el ciclo de vida de un avión es varias veces mayor que su coste de



adquisición por lo que supone un negocio más importante y, sobre todo, estable que la venta de los aviones. Además, supone un contrapeso para los momentos de crisis de ventas, porque si los clientes no renuevan deben seguir manteniendo sus aviones.

Cada vez más, el negocio evoluciona hacia la oferta de servicios más que de productos. Para ello es esencial contar con una red de soporte eficiente y contar con un centro de referencia para mantenimiento (MRO).



Servicios. Soporte integrado. Centro de soporte (MRO) II

Diseño enfocado al servicio (design to services) y diseño de servicios como mecanismo de creación de nuevos negocios y empleo de calidad



El éxito del programa canadiense debería servir para ampliar la oferta de servicios similares al de Canadá a otros países. Además el programa canadiense nos muestra el camino a seguir para el futuro, donde ya no

vendemos simplemente un producto, sino un servicio.

Esta vía nos aportaría una carga de trabajo estructural que amortigua picos y valles, desde un punto de vista de empleo, y facturación estructural que permite liquidez en las mismas circunstancias. Además, permite llegar a otros clientes que no tienen capacidad de financiación para adquisición de las plataformas, ni infraestructuras para mantenerlas.

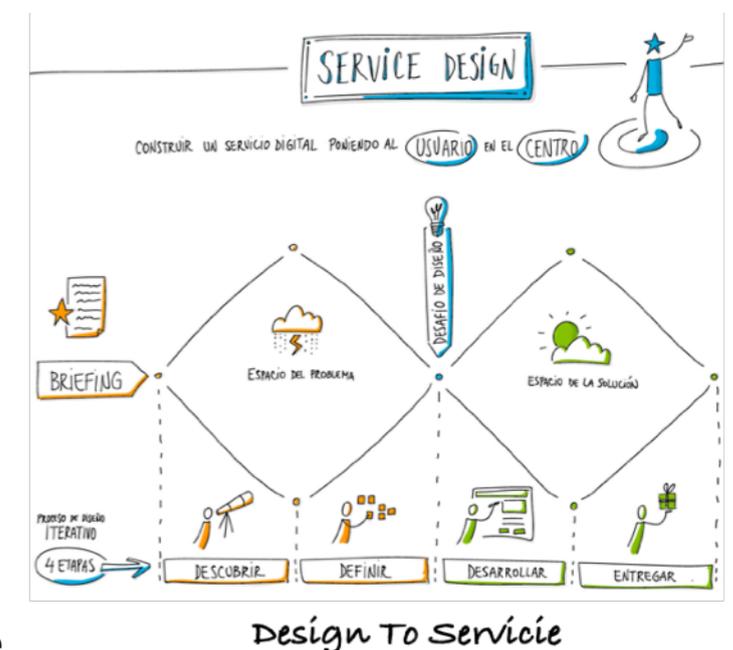


En esta línea deberíamos avanzar en el concepto de design to service y diseñar plataformas apuntando hacia las oportunidades de

capturar negocio de soporte integrado. Este concepto es fundamental en nuevos programas y desarrollos como un posibilitador del negocio de servicios. No solo debemos diseñar nuestros productos enfocados al servicio, sino que debemos diseñar los servicios. Además debemos ambicionar que

el soporte integral incluya también la operación, no solo el mantenimiento. Estamos convencidos de que podríamos ofertar servicios integrales de transporte, permitiendo que operadores vayan externalizando sus infraestructuras, ya que no pueden mantenerlas.

Eso mismo se puede hacer con operaciones híper-especializadas como AAR, aunque ahí debemos andar con pies de plomo con las implicaciones políticas que puede tener, dependiendo del entorno de la operación.



Creación de capacidad industrial para desarrollar satélites completos

El valor añadido y el futuro espacial esta en el desarrollo de satélites completos

Con la experiencia acumulada de la industria española a través de más de sesenta años de actividad, es una debilidad manifiesta la necesidad de que los grandes satélites institucionales nacionales (militares, de telecomunicaciones, de observación de la tierra) sea contratada en otros países con mayor estructura espacial.

La capacidad actual de la industria española está perfectamente dotada para abordar tales desarrollos, con las consiguientes ventajas para la economía e industria del país.

La existencia de una agencia espacial propia sería en este aspecto un catalizador positivo tanto hacia los organismos institucionales decisores, como hacia otros clientes nacionales desarrolladores de sistemas espaciales como operadores de telecomunicaciones.



Desarrollo de nuevas capacidades para helicópteros

Capacidad de desarrollo de helicópteros completos. Desarrollo de la ingeniería.

Si queremos tener una industria de helicópteros, la única vía es tener las capacidades para producir helicópteros completos. Aparte de este objetivo más ambicioso proponemos:

Mayor participación en la producción del NH90, como la transferencia del fuselaje central.

Transferencia completa del ensamblaje de componentes principales de los modelos H125, H130, H135, H145, H160, H175 y H225.

Mayor capacidad de ingeniería que culminaría en el desarrollo de helicópteros completos.

HUB (Centro Logístico). Para todas las actividades Logísticas de AH en Europa.

NSC (Centro Nacional de Soporte). Debería incrementarse la participación de Airbus España en las actividades de soporte de los helicópteros, para, en el futuro, asumir actividades de mantenimiento de otros clientes.

Conseguir los contratos relativos a los retrofit del modelo Tigre y de los NH90 del Ejército Español sería una buena noticia en esta línea.



Otras propuestas

Responsabilidad comercial en países de Hispanoamérica para todo el grupo.

Recuperar la responsabilidad comercial para los programas liderados por Airbus España.



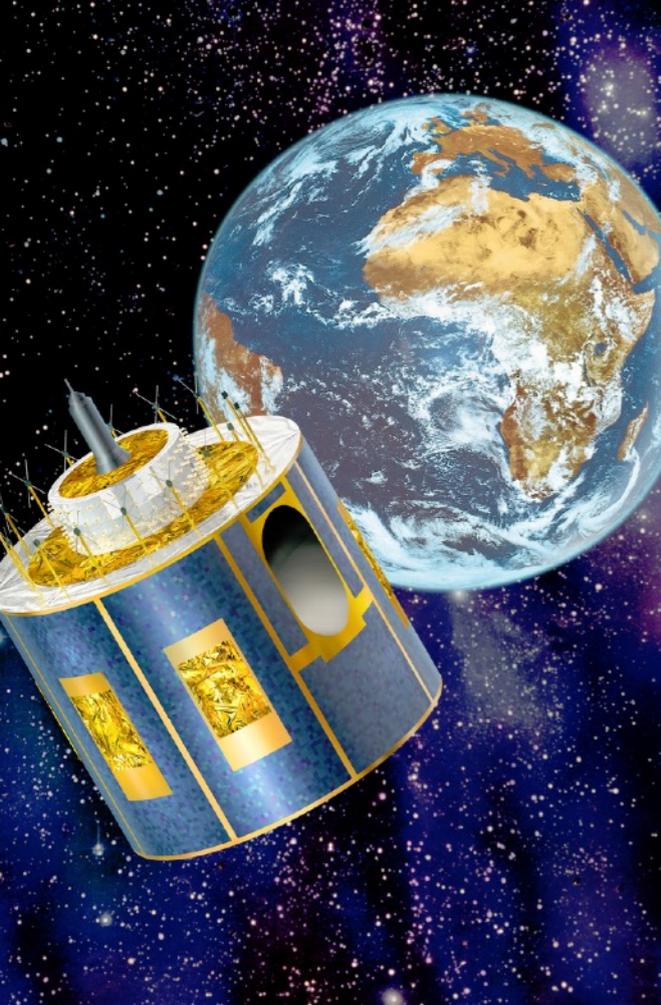
Mejorar las capacidades operativas del A400M: mejorar y abaratar el soporte. Posibilidad de hacer una versión con menos prestaciones y más barata. Disponer de una flota propia para alquilar servicios.



Aumentar el peso de Airbus España en Airbus Civil, a través del negocio de Services y liderazgo dentro del grupo Airbus en el área de soporte (Services).



Línea de montaje final de algún avión civil, como el A320.



Decisiones estratégicas

El plan industrial requiere la toma de ciertas decisiones estratégicas que marquen la política a seguir durante el periodo de vigencia del mismo

Decisiones estratégicas

Relaciones con los actores sociales de la empresa basadas en el diálogo, la ética y el reparto justo de los beneficios



Reparto justo de beneficios y compromiso en la generación de empleo de calidad. Asociado al plan estratégico, debería ir un plan de empleo que potencie el empleo de calidad estable. Que la mejora de la efectividad de la implementación de nuevos procesos y tecnologías repercuta en la reducción de la jornada laboral.

Ethics and compliance. Implementación real de un comportamiento ético a todos los niveles, que evite incurrir en multas como la de los 3600 millones.

Relación con la parte social estable basada en el diálogo, acuerdos y compromisos mutuos. El mutuo beneficio para accionistas y trabajadores debe ser el objetivo que guíe todas las actuaciones y el cumplimiento de los acuerdos, evitando la conflictividad social.





COVID-19



El covid-19 ha creado una situación muy complicada para el sector aéreo en su parte comercial por ello es necesario tomar medidas que mitiguen sus consecuencias.

Parte de este plan y como compromiso de los trabajadores, se proponen acometer las siguientes medidas temporales:

COVID-19

Medidas mitigadoras y de recuperación

Reducción de la jornada laboral en un 20 %, trabajando cuatro días a la semana.

El coste derivado de esta reducción se pagaría a partes iguales entre Estado, Empresa y trabajadores mediante una especie de ERTE de larga duración.

Plan de formación para los trabajadores para adecuarse a la transformación que debemos abordar.

Mantenimiento del empleo.

Continuidad del contrato relevo en los términos que venía efectuándose.

Rejuvenecimiento a través del contrato relevo aplicado desde los 61 años.

Si en el pasado la negociación colectiva honesta y leal se mostró como una herramienta eficaz, que transformó al sector y supuso una importante expansión de nuestra empresa, en estos momentos tiene que ser el sustento de la travesía de la coyuntura actual, y la rampa de despegue en el momento que varíen las circunstancias, para crecer de manera exponencial.

Las ayudas del gobierno vendrán condicionadas a la aplicación de este plan industrial en todos sus términos.

Elaboración de proyectos que permitan acceder a las ayudas europeas.





bus Military 2012



A central graphic containing three logos. On the left is the UGT logo, a red circle with a white handshake icon and the text 'UGT'. In the middle is the FICA logo, a red circle with a white 'C' and the text 'FICA Industria, Construcción y Agro'. On the right is the Aire logo, a teal square with a white 'Aire' text.

Sección Sindical Estatal AIRBUS



tary 2012