

CAPÍTULO PRIMERO

LAS INDUSTRIAS DE DEFENSA EUROPEAS DESDE UNA PERSPECTIVA EUROPEA

LAS INDUSTRIAS DE DEFENSA EUROPEAS DESDE UNA PERSPECTIVA EUROPEA

Por CORRADO ANTONINI

PRÓLOGO

Las industrias de defensa europeas juegan un papel importante en la economía europea en su conjunto. Dan empleo a unas 800.000 personas y durante estos últimos años han aportado una media de entre el 2 y el 2,5% del PIB de la UE.

Es más, las industrias de defensa actúan como un catalizador del crecimiento y de la innovación respecto de otras industrias, desde las de alta tecnología, como por ejemplo la aeroespacial, la electrónica y las tecnologías de la información, hasta las más tradicionales.

No obstante, comparadas con las demás, las industrias de defensa conservan una serie de características específicas, en su mayor parte consecuencia del papel fundamental de los Estados, individualmente considerados en su evolución y progreso dentro de las vicisitudes de la política y la economía mundiales. El Estado no es simplemente el único cliente de la industria de defensa, sino que también juega un papel fundamental a la hora de dirigir las estrategias como patrocinador y como controlador, y participa muy activamente en la financiación de la I+D.

Existe un conjunto de cuestiones que hace que la descripción y la comprensión del sector de Defensa Europeo sea una tarea compleja y de múltiples facetas, el cual exige, por estas mismas razones, que se definan claramente las referencias externas y los términos de la comparación.

EL CONTEXTO GEOPOLÍTICO EUROPEO

Durante poco más de una década, las referencias para la defensa europea, a la vista de la experiencia reciente, han cambiado desde lo que podemos recordar como una situación más simple en la que el Este y el Oeste se encontraban alineados el uno contra el otro, en un contexto incómodo pero estratégicamente estable, pasando por una era idílica en la que la paz ha reportado dividendos, hasta volver a despertar repentinamente con una situación en la que se ha de hacer frente a la necesidad de responder a amenazas asimétricas globales.

Durante el primer período, tanto en una dirección como en la otra, la amenaza era susceptible de ser medida. La prioridad se centraba en la disuasión, antes que en librar una guerra, basada ciertamente en la capacidad militar pero sin el convencimiento de que la fuerza disponible fuera a utilizarse a corto plazo. Se concedía importancia al funcionamiento y a la capacidad de los sistemas de defensa, más que a la oportuna prestación de sus servicios.

Durante el último período, esta situación ha cambiado en gran parte: la amenaza estable, susceptible de ser medida, ha desaparecido. El equilibrio estratégico se ha venido abajo, han aparecido amenazas imprevistas y ha sido necesario emplear la fuerza. La necesidad de tener que responder a estas crisis —desde la Guerra del Golfo a los Balcanes y Afganistán— ha puesto de manifiesto la escasa capacidad militar utilizable de que disponía Europa. Hemos tocado con nuestras propias manos la realidad de esas amenazas y su alcance mundial y, con toda certeza, hemos comprendido el hecho de que la seguridad de hoy en día supone la capacidad de proyectar el poder y desplegar las fuerzas armadas a grandes distancias y con corto preaviso, que las soluciones se han de instrumentar a escala mundial, y que quizá sea necesario operar en más de un teatro a la vez.

Lo que aún se está debatiendo es por qué, y hasta qué punto, Europa debería participar directamente en este caos, y es más, si la fuerza militar es realmente el instrumento adecuado para abordar esas realidad de allende las fronteras.

En relación con esta última consideración, lo que ha sucedido en el período intermedio parece tener poca o ninguna influencia. No obstante, para completar el marco de nuestro análisis parece interesante mencionar que durante ese período se han cobrado los dividendos de la paz, se ha

consolidado la Unión monetaria y económica de Europa y se ha encontrado tiempo para pensar en la puesta en práctica de una política exterior, que tan sólo en este último período y fase se ha convertido en una política exterior y de Seguridad, e incluso más tarde, en política Exterior, de Defensa y Seguridad.

En lo que concierne a las industrias de defensa se ha concedido cierta consideración a la reestructuración, pero más aún en la presión para no endeudarse, tanto desde la parte de la industria como desde las estructuras de defensa, en una situación de presupuestos reducidos (-5% en términos reales año tras año durante la mayor parte de los 90), de exceso de capacidad generalizada y bajo la presión de la competencia a escala mundial.

Poca o ninguna percepción se tenía del hecho de que la nueva situación habría exigido calidad en contraposición a cantidad, profesionalismo y nuevas tecnologías en los ámbitos de la información y de la inteligencia, en la observación del espacio y en las capacidades "stand-off".

En aquel período parecía conveniente creer que las grandes inversiones en tecnología comercial, inducidas por la competencia, hubieran sido suficientes para generar resultados indirectos ("spin-offs") en defensa a corto plazo, y que las especificidades de defensa pudieran diluirse con facilidad en los planteamientos más liberales y eficientes de los mercados comerciales.

Resulta fácil de entender, a posteriori, que la nueva situación exigía más que nunca una reserva amplia y abundante de tecnologías básicas que pudieran transformarse rápidamente en aplicaciones para satisfacer las exigencias múltiples y repentinas asociadas a las operaciones en un escenario mundial.

MARCO INSTITUCIONAL EUROPEO

Con particular referencia al más reciente período de la historia europea, hemos presenciado una actividad intensa y ciertamente fructífera a la hora de tratar de consolidar los pensamientos y los objetivos que deberían haber constituido la base de una política de armamentos verdaderamente comunitaria. Durante el Consejo Europeo que se celebró en Colonia (del 3 al 4 de junio de 1999), los jefes de estado y de gobierno de los Estados Miembros de la Unión Europea tomaron la decisión de confe-

rir a la Unión la capacidad de actuar de forma autónoma, con el respaldo de unas fuerzas militares creíbles, así como los medios para decidir su utilización y la preparación para actuar de ese modo, para responder a las crisis internacionales sin perjuicio de las acciones de la OTAN.

Durante el Consejo Europeo celebrado en Helsinki, los Estados Miembros consolidaron una meta concreta (el "Headline Goal") en el frente militar, con el objetivo de crear unas fuerzas militares europeas creíbles, disponibles y eficaces, capaces de desplegarse con rapidez y de mantener (durante un año al menos) toda la gama de misiones Petersberg. Entre éstas se incluyen aquellas que exigirían una fuerza considerable de hasta nivel de cuerpo de ejército (dentro de 60 días), que podemos valorar en 15 brigadas, o 50.000 a 60.000 hombres.

Al mismo tiempo, los Estados Miembros se comprometieron a realizar la tarea de llegar a ser capaces de desplegar elementos de respuesta rápida más pequeños con un alto grado de preparación para el combate. Estas fuerzas deberían ser capaces de sostenerse y contar con las capacidades de mando, control e inteligencia necesarias, la logística, y otros servicios de ayuda en combate y además, según resulte apropiado, con elementos navales y aéreos.

El Headline Goal de Helsinki se vio reforzado por el análisis de las capacidades militares necesarias para hacer realidad esas tareas y con la redacción de un catálogo de las capacidades exigidas por la Unión (el HHC –Helsinki Headline goal Catalogue).

En noviembre de 2000, una Conferencia de Compromisos de Capacidades hizo posible congregarse compromisos nacionales concretos y afirmar que para 2003 la Unión Europea sería capaz de llevar a cabo la gama completa de las tareas Petersberg, con la condición de que ciertas capacidades tendrían que ser mejoradas, especialmente en materias como: la disponibilidad, la despleabilidad, la sostenibilidad y la interoperatividad de las fuerzas. La conferencia también evaluó algunas deficiencias en ciertas materias como, por ejemplo, el material militar, incluidas las armas y las municiones, y los servicios de apoyo entre los que se incluían los médicos y los de protección de las fuerzas.

Aquellas declaraciones se reafirmaron durante el Consejo Europeo de Laeken por medio de la "declaración sobre capacidad operativa", al manifestar que "la Unión será capaz de asumir operaciones cada vez más exigentes, a medida que los recursos y capacidades de que dispone continúen desarrollándose".

Un crescendo de compromisos que culminó en la muy reciente decisión por parte de los Estados Miembros de establecer un Plan de Acción Europeo sobre Capacidades para reforzar las capacidades europeas de gestión de crisis.

Se han propuesto una solución bien estructurada y un programa muy claro de lo que se debería hacer y de lo que se debería poner en práctica, así como un conjunto muy completo de herramientas que, estoy seguro de que todos estarán de acuerdo, constituyen un rico legado y la premisa para encontrar una solución rápida a las reconocidas deficiencias europeas en materia de seguridad.

Paralelo a este intenso esfuerzo para definir los instrumentos adecuados, se ha desarrollado una acción análoga y un intenso diálogo político respecto de lo que deberían ser las estructuras y funciones más apropiadas para conducir, coordinar y poner en práctica los esfuerzos necesarios.

Desgraciadamente, una solución en esta dirección parece que tendrá dificultades para llegar a materializarse, dado que la discusión aún continúa centrándose en quién debería conducir el proceso de puesta en práctica, en concreto y para simplificar: bien una formalización de arriba-abajo ("top-down") basada en la ampliación de la Comisión como espina dorsal centralizada de la Unión Europea, o bien una solución, denominémosla de abajo-arriba ("bottom-up"), que promueva una consolidación del Consejo, es decir, una representación más directa de las posiciones, deseos y políticas de cada una de las naciones.

Un debate que podría tardar bastante en resolverse y que, además de no facilitar claras referencias para aquellos que han de tomar las decisiones, tanto en las estructuras Industriales como en las Militares, está debilitando la credibilidad de Europa. Esta cuestión de la credibilidad, en realidad, ha llegado a ser más importante que la de la capacidad, y con toda justicia. Europa no se verá exonerada por no poner en práctica, a su debido tiempo (y ya nos estamos quedando atrás) las medidas fundamentales que, con el tiempo, concurrirán al fortalecimiento de su capacidad.

Un esfuerzo que exige la contribución de todas las partes interesadas pero donde el elemento esencial e irrenunciable debe ser la voluntad política de renovarse, la cual implica mejores niveles de presupuestos para defensa y más recursos para I + D.

Una voluntad política que tienen o están en proceso de consolidar las naciones que quieren ser actores y líderes en el proceso de reforzamiento

to de nuestras capacidades de seguridad en el futuro, pero que por sí sola no bastará para salvar las distancias entre la actual capacidad Europea y, no ya tanto la de Estados Unidos, sino más bien la impuesta por las exigencias básicas para afrontar la situación que ha surgido en el ruedo de la política mundial. La reducción de estas diferencias constituye una necesidad fundamental si queremos que Europa sea un actor reconocido y creíble como fuente de seguridad mundial y como socio fiable en el mantenimiento de la paz y no sólo un consumidor.

Y a todos los efectos, la solución europea que parece prevalecer actualmente respecto de la puesta en práctica de capacidades, de algún modo original si se compara con la ortodoxa formulación de políticas de forma centralizada, está basada en la acción voluntaria de los Estados Miembros.

Una solución que ciertamente puede resolver el punto muerto actual caracterizada por la falta de una política europea común sobre armamento, principalmente porque es la única disponible, aunque también podría provocar una debilidad estructural de la Unión, dado que cada Estado Miembro fija su aportación de acuerdo con sus propias limitaciones, y que no existe obligación alguna, ni en términos cualitativos ni en términos cuantitativos, de participar en una operación decidida por los quince países miembros (si alguna vez se diera el caso).

Además, la Unión Europea, cuando se trata del despliegue de las fuerzas así como de la cadena de mando e inteligencia tan sólo puede contar con los recursos de cada país, y, aunque esto pueda constituir una ventaja ya que significa una estructura central relativamente ligera, no obstante, requiere consecuentemente un fuerte compromiso por parte de los Estados Miembros respecto de la preparación y coordinación entre ellos. Una cuestión que por el momento ni siquiera los principales Estados parecen ser capaces de dominar.

En su intento de racionalizar los esfuerzos de defensa de los Estados Miembros e incrementar la sinergia entre sus proyectos nacionales e internacionales, el Plan de Acción Europeo sobre Capacidades (ECAP) destinado a solucionar las deficiencias operativas, pone en peligro su éxito al adoptar la "solución voluntaria" mencionada anteriormente.

Se trata de una solución de abajo-arriba ("bottom-up") basado en que los Estados Miembros adquieran los compromisos de forma voluntaria y en el respeto de las decisiones nacionales. El principio de esta cooperación

reside en una completa transparencia y coordinación entre los Estados Miembros, así como en la cooperación con la OTAN en esta materia.

Aunque se ha avanzado de forma considerable en la identificación y subsanación de las deficiencias, hemos de afirmar que los resultados obtenidos hasta la fecha no son aún satisfactorios. Las deficiencias críticas que exigen una acción importante siguen ahí y están básicamente ligadas a la falta de recursos financieros suficientes para modernizar el material y las estructuras con el objeto de subsanarlas.

Una meta difícil de alcanzar si los Estados Miembros no se comprometen a realizar un esfuerzo más consistente en lo que respecta a los gastos militares, pero también si no mejoran la utilización de los recursos ya existentes (por ejemplo, una mejor coordinación entre los Estados en lo que respecta a la adquisición de armas, lo cual posibilitaría las economías de escala) ni racionalizan el gasto.

Como corolario a la consideración anterior, conviene recordar que las crisis del Golfo, de los Balcanes y de Afganistán han puesto de manifiesto la escasa capacidad militar real utilizable que en Europa tenemos: de los 2 millones de hombres y mujeres que visten uniforme en Europa, en la práctica sólo el 2% —y eso con dificultad— se encontraba en condiciones de poder ser desplegado durante la crisis de los Balcanes.

Aquello de una Europa más eficiente es algo que tiene un impacto directo en la Industria del sector y hace que la solución de abajo-arriba o “solución voluntaria” actualmente propuesta parezca más pragmática, pero en cierta forma menos coherente respecto de los desafíos inminentes.

A todos los efectos, parece que en Europa nos enredamos cada vez más en un círculo vicioso. Es decir:

La industria del sector necesita referencias para continuar con su proceso de reestructuración; estas referencias no pueden ser sino una política de defensa y unos planes de contratación a largo plazo; dichos planes se encuentran estrechamente unidos a las políticas de la comunidad, pero dependen de los presupuestos nacionales; los presupuestos nacionales resultan insuficientes para generar una masa crítica suficiente, y sin una perspectiva de la dimensión idónea del mercado, la industria dispone de escaso margen de maniobra para continuar avanzando en el proceso de reestructuración y crear estructuras competitivas a escala mundial: un postulado para generar productividad.

ESTADO ACTUAL DE LA INDUSTRIA EUROPEA

En consonancia con el contexto geopolítico europeo de los 90, marcado por el descenso de la demanda, el aumento de los costes de I+D para hacer frente a los rápidos avances de las nuevas tecnologías, además de la tendencia hacia una tecnología de defensa con un fundamento más global y comercial, las industrias de defensa a ambos lados del Atlántico han desarrollado —o mejor dicho, se han visto obligadas a desarrollar— un proceso de reestructuración coherente con el anterior.

El resultado ha sido una transformación radical (es decir, diferente y diversificado) de la base industrial y tecnológica de la defensa, a diferencia de los tiempos de la Guerra Fría cuando los proveedores consagrados y los fabricantes de plataformas servían a un mercado de defensa bien definido. Poco a poco la industria de defensa, especialmente en Europa, ha seguido un curso paralelo al de la prestación de servicios principalmente a las estructuras nacionales de adquisiciones, dirigiendo sus energías cada vez más a las operaciones internacionales, y ha empezado a dejarse sentir en el ruedo internacional, lo cual ha supuesto una influencia determinante en su futura configuración.

Los procesos de consolidación a ambos lados del Atlántico, sin embargo, siguieron caminos completamente diferentes y tardaron en realizarse. En Estados Unidos, donde existe desde hace mucho tiempo un mercado único de defensa con unas reglas lógicas y claras, el proceso ha sido sencillo y franco. En Europa, debido a las complejidades sociopolíticas que acabamos de mencionar, tras 10 años, y aunque se hayan llevado a cabo medidas significativas, no podemos hablar con certeza de una reestructuración consolidada.

En 1993, poco después del final de la Guerra Fría, resultó fácil para el Departamento de Defensa Norteamericano transmitir el mensaje claro de que la Administración ya no se encontraba en condiciones de apoyar programas duplicados o triplicados, y no hicieron falta grandes debates para que la industria norteamericana hiciera caso del mismo y consolidase sin más.

Desde entonces, y en el espacio de cinco o seis años, hemos asistido gradualmente a la fusión de Hughes, Texas Instruments, Raytheon, Chrysler Defence y E-Systems en una mega-compañía, Raytheon.

Paralelamente a eso hemos contemplado la racionalización de la división de defensa de Rockwell y McDonald Douglas en lo que hoy es la compañía aeronáutica Boeing.

A continuación, las demás empresas de Rockwell, LTV, Northrop Grumman y Logicon se agruparon en Northrop Grumman, que durante este último par de años se ha hecho con una fuerte posición también en el campo de la construcción naval al adquirir Litton Industries y Newport News.

En último lugar, pero no por ello menos importante, hemos asistido a la fusión de General Dynamics, Lockheed, Martín Marieta y Loral para formar Lockheed Martín.

De acuerdo con la consideración básica de adaptarse rápidamente a la nueva era, el gobierno norteamericano jugó un papel importante en este proceso, haciendo más llevadera la aplicación de las leyes antimonopolio y subvencionando a los contratistas por los costes de consolidación en proporción a los ahorros que obtendría el propio Gobierno.

El papel del Gobierno saltó a la vista de nuevo cuando hubo que poner un límite superior al proceso: en 1998, los departamentos de Defensa y Justicia impidieron que Lockheed Martín adquiriera Northrop Grumman, argumentando que la fusión crearía una sociedad integrada verticalmente que frustraría la competencia. Más tarde denegó la tentativa de fusión entre Newport News Shipbuilding y General Dynamics, la cual habría supuesto la creación de un fabricante de portaaviones y submarinos nucleares monopolístico.

En lo que respecta al tiempo, se puede argumentar que la consolidación de la industria de defensa europea precedió a la de Estados Unidos, con la aparición de "national champions" en los 80 bajo la presión de tener que coordinar las participaciones nacionales en los programas europeos conjuntos y alcanzó su cenit a finales de los 90, cuando se consolidaron British Aerospace (Bae) y General Electric-Marconi en el Reino Unido, Dasa en Alemania, Saab en Suecia, Aerospatiale-Matra y Thales en Francia, CASA en España y las diversas sociedades de cartera de Finmeccanica en Italia.

Però la diferencia fundamental entre los procesos de consolidación norteamericano y europeo ha sido el grado de transnacionalidad alcanzado por las empresas europeas.

Para los años 90 ya existía una red compleja de colaboración en el sector empresarial a través de la participación en proyectos, asociaciones y "joint ventures" . Algunas firmas europeas fueron incluso un poco más allá al adquirir empresas o acciones de sociedades de otros países europeos; un complejo entramado de relaciones al que nuestros amigos norteamericanos se referían, con humor, como el "cuenco de espaguetis".

En los siguientes párrafos intentaremos realizar un análisis cualitativo del proceso adoptado, los resultados obtenidos y las perspectivas de las empresas industriales recientemente consolidadas. En los demás capítulos del presente documento se ofrecerá un análisis más puntual, gráfico y académico de la evolución de los cambios de titularidad y de las carteras de productos.

Para facilitar el planteamiento estudiaremos las nuevas realidades más significativas y clasificaremos las empresas en tres niveles: en el primero, las compañías que hayan empezado a consolidarse de acuerdo con las operaciones a escala mundial; en el segundo, las empresas que estén racionalizando sus activos a escala nacional; y en el tercero, aquellas que hayan emprendido, principalmente a través de la participación en proyectos, el camino hacia la racionalización.

Primer nivel – Operadores a escala mundial

La consolidación europea más sistemática tuvo lugar en 1999 y en 2000, con la creación de British Aerospace y Electronics Systems (BAE Systems), una fusión de Bae y GEC-Marconi Electronics en el Reino Unido, y de European Aeronautics, Defence and Space Company (EADS), una fusión entre Aerospatiale-Matra (Francia), Dasa (Alemania), y CASA (España). Este proceso ha creado un primer nivel de monolitos capaces en potencia de competir en un entorno mundial, si bien es cierto que aún no transnacionales en toda la extensión de la palabra.

EADS es una compañía genuinamente transnacional (tri-nacional) integrada horizontalmente, con una importante presencia en la industria civil: De hecho, EADS cubre los campos del espacio (Astrium), aeronáutica con aeronaves civiles y militares de ala fija y helicópteros (Eurocopter, ATR, Airbus con la familia A de aeronaves, el C212 y el A400M), defensa y los sistemas electrónicos civiles.

A diferencia de la anterior, BAE Systems es una compañía del Reino Unido integrada verticalmente y altamente especializada en el campo de

defensa, dentro del cual posee conocimientos exhaustivos de plataformas navales, aeronaves militares, electrónica, integración de sistemas, y otras tecnologías civiles y de defensa. La “cuasi” transnacionalidad de BAE Systems se deriva del hecho de que se encuentra en el núcleo de numerosas asociaciones europeas en muchos campos: la recientemente creada MBDA (sistemas de misiles), AMS (sistemas de defensa aérea y del campo de batalla, sistemas de gestión del tráfico aéreo, sistemas navales e integración de sistemas, etc.), Astrium (sistemas de satélites llave en mano), Gripen International (aeronaves de combate multifuncionales), STN Atlas (electrónica de defensa e ingeniería de sistemas).

De forma parecida a Bae pero activa en otros campos y menos verticalizada, encontramos a Thales, la compañía francesa, antes Thomson-CSF, que sigue siendo el líder europeo en electrónica de defensa. Thales ha seguido una estrategia específica, con el objetivo de mejorar sus actividades comerciales y la diversificación geográfica de sus empresas de defensa, mediante la adopción de una solución “multidoméstica”, esto es, comprar acciones de industrias locales para penetrar en los mercados de exportación. De esta forma ha aumentado su presencia en el Reino Unido (mediante la adquisición de Racal y el control total de Shorts), Australia (ADI), Brasil (Embraer, en asociación con Dassault y Aerospatiale-Matra), Corea del Sur (la filial de electrónica de defensa de Samsung), Singapur (Avimo), y Sudáfrica (ADS). Su alianza estratégica con Alcatel, aunque actualmente esté siendo reexaminada, proporciona a Thales oportunidades para explotar las sinergias existentes entre la electrónica civil y militar (particularmente en el campo de las telecomunicaciones).

Las relaciones entre estas tres compañías, Thales, EADS y BAE Systems, son complejas: la compañía de electrónica es a la vez socio (de EADS en TDA y Eurosam, y de BAE Systems en Thomson Marconi Sonar), proveedor principal (de Airbus, Eurocopter y Dassault) y competidor (de BAE Systems y EADS en electrónica espacial, de misiles y de defensa, y de BAE Systems en sistemas navales).

Ha de destacarse que, debido a sus indiscutibles capacidades tecnológicas y al liderazgo europeo en sus principales sectores, las tres compañías europeas de defensa más importantes (BAE Systems, EADS y Thales) han tejido lazos transatlánticos significativos bien mediante “joint ventures” o bien mediante la adquisición de compañías norteamericanas.

Tres compañías más, Eurocopter y Agusta Westland, principales actores en el segmento del helicóptero, y MBDA, la empresa multinacional

européa de misiles, pueden insertarse en este nivel por ser representativas de verdaderas empresas multinacionales y de los más altos niveles de liderazgo industrial.

Eurocopter es una empresa bien establecida creada mediante la unión de fuerzas entre Aerospatial de Francia y MBB de Alemania, y recientemente absorbida por la estructura más amplia de EADS.

Agusta Westland es una nueva compañía formada por la fusión de la británica GKN Westland y la italiana Agusta en febrero de 2001; cada compañía posee el 50% de la nueva empresa y uno de sus principales activos es la participación de Agusta en la Compañía Aeroespacial Bell Agusta, que representa una considerable oportunidad de crecimiento y que, si se consolida, podría convertir al grupo de los tres socios en el líder del segmento. Hoy en día, la compañía ocupa el segundo lugar del mundo (2.400 millones de dólares) cerca de Boeing (con un negocio de helicópteros de 2.800 millones de dólares).

Estos líderes europeos también participan en el mercado a través de consorcios y empresas conjuntas con otras compañías como por ejemplo NH Industries (Agusta Eurocopter y Fokker) y EH Industries (Agusta y GKN Westland).

MBDA es el líder europeo del mercado en el segmento de misiles y el segundo actor más grande del mundo (2.400 millones de dólares) pero se sitúa bastante por detrás del líder Raytheon (4.800 millones de dólares). Agrupa a las empresas de misiles de Matrà, Aerospatiale, Bae y Alenia Marconi. En el ámbito europeo está posicionada bastante por delante de Thales aunque esta última se encuentra cómodamente asociada con Raytheon. Existe la posibilidad de llevar a cabo otras ampliaciones mediante la agregación de los muchos pequeños actores europeos que aún se encuentran operativos (LFK, BGT-Diehl y Saab).

Segundo nivel – “National Champions”

En el segundo nivel tenemos que situar a los sectores que, de alguna manera, han iniciado un proceso de reestructuración pero todavía no han conseguido una verdadera consolidación transnacional. Entre éstos, los más significativos en cuanto a tamaño y función estratégica, se encuentra la industria de construcción naval, y dentro de este sector las diferencias entre Estados Unidos y Europa son también más evidentes.

En Estados Unidos existen actualmente dos grandes actores —General Dynamics (ahora Lockheed-Martin) por un lado y el grupo Northrop-Litton, recientemente reforzado por la adquisición del que antiguamente fuera el tercer pilar en la construcción naval, Newport News. Estos dos concentran su interés en proyectos de unidades específicas para la Marina estadounidense y son menos activos en los mercados de exportación.

En Europa, el sector se encuentra en el proceso de consolidar los “national champions”, ya existentes en algunos países, pero aún se encuentra estructurado en torno a los mercados nacionales, con industrias nacionales y con relaciones en el ámbito de la Comunidad bastante dispersas y muy fragmentadas. De hecho, en los distintos países coexisten compañías con niveles de capacidad muy distintos y con una estructura corporativa diferente: hay una organización estatal en Francia, una compañía propiedad del Estado en España, una compañía a punto de ser privatizada en Italia, dos compañías privadas en el Reino Unido y tres en Alemania.

En el Reino Unido, como hemos visto, contamos con BAe Systems que a través de su adquisición de Marconi Electronic Systems ha consolidado su liderazgo del sector al hacerse con el control de los constructores navales VSEL, Yarrow y Govan (este último adquirido al grupo noruego Kvaerner). El otro constructor naval, Vosper Thornycroft, se ha visto obligado a aceptar el liderazgo de BAe en la construcción naval y ha reorientado sus intereses en el área de apoyo logístico.

La industria naval francesa se encuentra principalmente concentrada en la *Direction de Constructions Navales (DCN)* —un organismo gubernamental bajo los auspicios de la Delegation Generale de l’Armement (DGA)— que con toda seguridad se transformará en una “empresa autónoma”, si bien es cierto que todavía bajo el control del Estado. Recientemente, Thales y DCN han decidido formar una sociedad conjunta (“*Société de Services et de Defense Navale*” – SSDN ARMAC) para actuar como Contratista Principal en los contratos de exportación y los programas de colaboración.

La industria naval en Italia se encuentra concentrada en torno a Fincantieri, un grupo de construcción naval diversificado y líder mundial en el campo de transatlánticos, el cual se encuentra en el proceso de reestructuración a través de la privatización de sus activos y mediante la consolidación de una nueva estructura con la compañía afiliada Finmeccanica dirigida al reforzamiento de los Sistemas Navales integrados. En España encontramos una situación parecida en la cual la indus-

tria naval está en manos de *Izar*, un grupo que se ha creado recientemente tras la fusión del antiguo Bazán (construcción de buques de guerra) con AESA (construcción de barcos mercantes).

En Alemania se da una situación especial, ya que se espera que pronto tenga lugar algún tipo de consolidación y HDW, especialista en submarinos convencionales, se encuentra ahora en manos de "American Financial Interests".

Debido a la fragmentación de la demanda y a las distintas necesidades de las Armadas, junto con unas buenas expectativas de crecimiento de la demanda mundial, la industria de construcción naval ha intentado muy pocos programas de cooperación, lo cual ha impedido que se produjeran iniciativas de consolidación transnacionales. No obstante, también en esta industria se están observando señales de movimiento, más hacia las fusiones por absorción y las adquisiciones que hacia una reestructuración cooperativa europea.

Dentro de este nivel, aparte de la construcción naval, existen también dos actores principales: *Finmeccanica*, la sociedad instrumental que controla la mayor parte de la industria de defensa italiana. En este sector opera en los campos de la aeronáutica, tanto civil como militar (Eurofighter, AMX, Tornado, ATR, etc.), y aeroespacial (a través de Alenia Spazio, socio que participa en muchos programas junto con las agencias espaciales italianas y europeas), en helicópteros (Agusta-Westland), en electrónica de defensa (AMS- radares, mando y control, sistemas de combate navales), y en defensa terrestre (OTO Breda), y FIAT con sus activos en Aeromotores y en vehículos terrestres y de combate.

Entre los demás actores europeos que deberían pertenecer a este nivel incluimos a Dassault en Francia, todavía formalmente independiente pero en la órbita de EADS, y Saab en Suecia, vinculada a BAE Systems mediante un contrato de comercialización de la aeronave Gripen que ha conducido a la participación financiera de BAE Systems en el "champion" sueco. Estas compañías tendrán intereses importantes en las consolidaciones que están por venir.

Tercer Nivel – Compañías y subcontratistas nacionales

En el tercer nivel se tiende a agrupar a todas aquellas empresas que se encuentran estrechamente vinculadas a los intereses nacionales por

tradición o por conveniencia, y a aquéllas que ya gozan de grandes cuotas del mercado mundial de Alta Tecnología, orgullosas de su flexibilidad e independencia y por tanto menos presionadas para reestructurarse.

Sin contar con una segmentación o distribución específicas dentro de las anteriores categorías, incluiremos en este nivel a los fabricantes de armas, artillería y sistemas terrestres, MBTs (carros de combate), IFVs (vehículos de combate de infantería), vehículos de transporte, etcétera. Aquí el concepto histórico de que una industria autóctona de defensa terrestre constituye una prerrogativa de la soberanía, y las necesidades estrictamente relacionadas con las dificultades climáticas y geofísicas nacionales, han impedido de facto, hasta hace tan sólo unos años, un planteamiento viable para la armonización de las necesidades y para la aceptación del concepto de interdependencia. El resultado es que, por ejemplo, en el campo de los Vehículos Blindados nos encontramos con dos actores en Estados Unidos y con más de nueve en Europa.

De hecho, la demanda de vehículos blindados ligeros creada por la situación posterior al muro de Berlín y las “operaciones Petersberg” ha supuesto una alteración considerable de las relaciones de poder tradicionales favoreciendo el crecimiento de los productores de países secundarios. Esto se ha sumado a la de las potencias militares “institucionales” que por tradición habían concentrado su producción en la industria pesada (por ejemplo, MBTs, un producto que ha visto reducida su demanda de forma considerable), creando no sólo una fragmentación adicional en el mercado, sino también una considerable agitación comercial.

En esta situación resulta evidente que el impulso de programas de cooperación y el progreso de los procesos de consolidación industrial han sido difíciles de lograr aunque, en los últimos tiempos y bajo la perspectiva de la creación de una Fuerza Común Europea de Intervención Rápida, el proceso de integración en este campo se está acelerando, con vistas a una futura fusión de las principales industrias en torno a los “national champions” que sienta la base para programas de cooperación conjunta entre las principales naciones.

Si intentamos distribuir los actores de acuerdo con la algo confusa situación y consideraciones anteriores, tenemos por un lado a los pesos pesados tradicionales: *Giat* en Francia, recientemente aliada con Renault Industrial Vehicles en un nuevo programa conjunto; *GKN/British Alvis vehicles*, Vickers Defence Systems en el Reino Unido y *Krauss Maffei Wegman* en Alemania.

A esto se pueden sumar los actores del lado de los “pesos ligeros”, como por ejemplo la alemana *Rheinmetall*, el consorcio italiano de *Fiat-Iveco/Finmeccanica-OtoBreda*, los fabricantes nórdicos, la española Santa Bárbara (ahora *General Dynamics*), la suiza *Mowag* (ahora General Motors Canadá), y otras como *Hellenic Vehicles* (Grecia) y *FNSS* (Turquía).

Resulta evidente que la concentración debería haberse producido mucho antes. Ya ha empezado a darse cierta reorganización como la absorción de pequeñas y medianas empresas por parte de aquellas que se encuentran en posiciones financieras más sólidas como, por ejemplo, de Alvis y GKN, Hagglund + Patria y las operaciones Thyssen-Kuka. Pero los cambios más grandes están aún por venir. Señalemos, de nuevo, que esta nueva situación, además de los abandonos provocados por la más absoluta inactividad debido a la escasez de contratos, tan sólo seguirá la definición de las necesidades operativas más uniformes e indispensables para garantizar la interoperabilidad del material, tanto en el ámbito europeo como en el de la OTAN: de hecho la falta de necesidades operativas comunes y los bajos niveles de demanda ya han abierto la puerta a importantes adquisiciones, como se ha indicado en los párrafos anteriores, por parte de competidores no europeos (por ejemplo, estadounidenses), en industrias de defensa terrestre europeas bien conocidas y competitivas, aunque pequeñas. Un proceso que probablemente se extienda a otros sectores a menos que se adopten soluciones más acordes con la integración pan-europea.

En este nivel deberíamos incluir también a todas las empresas, verdaderamente numerosas, que operan en el ámbito de la subcontratación, de los subsistemas y en nichos de mercado y tecnológicos rentables. Dichas empresas constituyen una fuente de riqueza muy importante para Europa, pero requerirían un análisis completamente autónomo. Y nos estamos refiriendo a aviónica, motores de propulsión, radares y sensores, control de mando, comunicaciones, etcétera.

Las que más éxito han tenido de éstas ya se han posicionado en el mercado global, y, al operar horizontalmente, gozan de una vida relativamente cómoda. A partir de la consolidación de los principales actores del primer nivel en fuertes integradores de plataformas, el mundo de los subsistemas se verá obligado a aumentar su masa crítica respectiva y por supuesto a agruparse, pero en este sentido se verá favorecido por no estar atado por ninguna limitación política (excepto en el caso de ciertas tecnologías muy específicas) y podrá reestructurarse con rapidez sobre la base de unas reglas de mercado sólidas y francas.

POSICIÓN QUE OCUPA LA INDUSTRIA EUROPEA

La industria europea posee la competencia y los medios para apoyar el proceso y salvar la brecha existente respecto a determinadas capacidades (“Capability Gap”) y ciertamente el HHC. Ha empezado a competir en el concierto mundial, y en muchas situaciones, y en condiciones de igualdad, ha demostrado que puede ser competitiva y eficiente.

Como un representante de la industria, estas auto-alabanzas podrían provocar desconfianza y creemos por tanto que quizá merezca la pena citar de un estudio (1) llevado a cabo en nombre del U.S. Deputy Ander Secretary of State de Defensa para la Política Industrial:

Las empresas europeas de defensa tienen niveles medios más bajos de apalancamiento de la deuda y disponen de “más fondos” —entendiendo fondos como una proporción de activos— que sus homólogos norteamericanos. La posición de liquidez neta de la deuda de las compañías europeas es muy buena comparada con la de las empresas estadounidenses, en gran medida debido al hecho de que las compañías europeas adoptan una estrategia distinta de la que aplican sus pares estadounidenses respecto de las adquisiciones. La posición de liquidez neta de la deuda puede ser un indicador del grado de apalancamiento financiero de una empresa, el cual significa el grado hasta el cual se encuentre utilizando dinero prestado. Para poder es de desear que operar una compañía tenga un cierto grado de apalancamiento financiero (que no sea igual a cero o excesivo) y ello es de aplicación a casi todas ellas. Concretamente las empresas estadounidenses han mostrado un creciente apalancamiento financiero de la deuda durante la pasada década debido al reciente boom de fusiones y adquisiciones que ha tenido lugar en la industria estadounidense combinado con el método de las compañías norteamericanas de financiar dichas transacciones a través de la deuda. En comparación, las empresas europeas financian sus adquisiciones con deuda y con patrimonio, con el objetivo de mantener su arsenal financiero en disposición de realizar más adquisiciones en el futuro...

(1) RAND's National Security Research Division: “From national Champions to European Heavy Weights: The Development of European Defence Industrial Capabilities Across Market Segments”. Copyright 2002 RAND.

Y más adelante:

Según la opinión de un analista de la industria de defensa europea, el margen promedio de EBIT (beneficios antes de intereses e impuestos) en Europa se sitúa en torno al 7 y el 8 por ciento, comparado con aproximadamente el 15 por ciento en Estados Unidos, [...] EBIT mide la escala de rendimiento de una compañía a partir de las operaciones en curso y es igual a los beneficios antes de la deducción de los intereses y de los impuestos. Pero una gran parte de la diferencia podría atribuirse al hecho de que los europeos se gastan alrededor de un 7 a un 8 por ciento de sus ventas en investigación y desarrollo (I+D), una parte significativa de lo cual está financiada por el Ministerio de Defensa (DoD) en el caso de las empresas estadounidenses...

Compañías como por ejemplo THALES y EADS han tenido unos resultados bastante buenos, aunque su rendimiento financiero a largo plazo se verá influenciado en gran parte por la habilidad de los actores más importantes para gestionar e integrar sus adquisiciones y de generar valor para sus accionistas.

Un informe alentador pero también una especie de advertencia; por lo tanto deberíamos mirar con atención a nuestro futuro.

Además, no está fuera de lugar considerar el hecho de que en ciertos campos las industrias europeas han encontrado menos competencia de Estados Unidos que en otros. Entre estos se encuentran: la construcción naval, los vehículos ligeros de combate y de infantería, submarinos convencionales y armas de precisión. En otros sectores podemos competir en igualdad de condiciones como por ejemplo en armas lanzadas a distancia ("stand off"), en ciertos tipos de misiles, y en equipos aerotransportados para la vigilancia terrestre. Con unos esfuerzos más dirigidos podemos incluso pensar en alcanzar niveles comparables de rendimiento comercial en helicópteros de combate y de transporte pesado, en transporte aéreo y en radares.

Por razones de calidad, los esfuerzos duraderos para tratar de adaptarse a mercados con necesidades múltiples, las especificaciones generalizadas de procedimientos de adquisición y la negociación de soluciones de compromiso entre las leyes y estándares nacionales, han dotado a la industria europea de mayor flexibilidad y la han dejado mejor preparada para competir en terceros mercados, una ventaja importante en el contexto de la competencia mundial.

¿Y DESPUÉS QUÉ?

Europa posee la capacidad industrial de aportar los medios para hacer frente a los desafíos en materia de seguridad de los tiempos que corren. Lo que necesita, además de voluntad política, es masa crítica. Y esto último sólo se puede lograr mediante la suma de las numerosas excelencias que existen en las distintas naciones y de las acciones que a su vez generarán otras excelencias.

De acuerdo con la consideración anterior, creo que una tarea importante que hemos de estudiar es la de completar el proceso de reestructuración de la Industria de Defensa Europea, especialmente en los sectores no aeroespaciales. Una tarea que ciertamente puede llevarse a cabo de una mejor forma con una fuerte voluntad política, pero que también se puede promover a través de los procesos industriales normales.

Hace unos años, el debate se centraba en si deberíamos privilegiar la reestructuración a través de la consolidación mediante adquisiciones, la denominada solución “Big-Bang” donde las estructuras se agrupaban bajo un mismo techo y a continuación se racionalizaban, o si la racionalización debería hacerse por la selección natural de la competencia y las fuerzas de un mercado abierto. Una solución, esta última, que quizá necesite más tiempo y una nivelación a priori de los campos de juego no solamente con Estados Unidos sino más incluso entre las mismas naciones europeas.

Los recursos en Europa son realmente escasos y fragmentados. No podemos negar la evidencia de que alguna nación o incluso cierta industria, o pequeñas agrupaciones de éstas, constituidas caso por caso según su propósito final, asumirán (y desde luego esperamos que esto vaya a suceder) el papel de motor en el proceso de subsanar la carencia en ciertas capacidades a la que actualmente se enfrenta Europa. Un desafío que no hay duda de que tiene muchas más posibilidades de salir bien si se garantiza y salvaguarda la participación, tan amplia como sea posible, de todas las fuerzas competentes de la base industrial europea, independientemente de su tamaño y del país a que pertenezcan.

También debemos acentuar el hecho de que muchas industrias, pequeñas y no tan pequeñas, deberán realizar un gran esfuerzo por salir de la cáscara cómoda y protectora de los mercados nacionales cautivos, racionalizar su cartera de productos mediante la concentración de sus recursos en campos en los que verdaderamente puedan encontrar posi-

bilidades de existir y convertirse en centros competitivos de excelencia a escala mundial, en los que los socios europeos y otras naciones confíen, y con los que puedan llegar a ser interdependientes.

La industria del sector también debería esforzarse más y de forma más real para hacer un fondo común con sus inversiones en investigación no malgastando los escasos recursos disponibles. En cualquier caso, esto último tampoco será suficiente y de ahí la necesidad de mantener también un grupo de presión, fuerte y coordinado, que apoye un Fondo Europeo de Investigación para la Defensa, constituido con capital totalmente nuevo y no mediante una mera redistribución de las exiguas asignaciones de los presupuestos de defensa nacionales. Un fondo que debería producir una investigación básica para todos los miembros de la comunidad y que podría constituir la base para impulsar el desarrollo de productos propios. Un planteamiento que fue la clave del éxito de la revolución industrial japonesa en alta tecnología de los 70.

Conceptos, los destacados anteriormente, que ciertamente pueden encontrar una mejor perspectiva a través del fortalecimiento de la Base Industrial de Defensa Europea en una estructura de dos niveles:

- Un primer nivel de principales contratistas transnacionales y paneuropeos de prestigio mundial para los sistemas más complejos, una solución que algunas de las empresas europeas recientemente reestructuradas tienden a adoptar y que con el que deberían rigurosamente cooperar e integrarse.
- Un segundo nivel en el que se exploten todos los nichos de las excelencias de diseño y producción que existen en Europa, independientemente de su país de origen, para alcanzar sinergias óptimas a través de un proceso de competencia justo. Esta solución proporcionaría a las naciones más pequeñas una oportunidad para explotar y aumentar sus capacidades tecnológicas y reducir la dispersión en la obtención de los recursos disponibles dentro de la Comunidad, lo cual servirá para aumentar la competencia y fortalecer el sentimiento de “ser un miembro reconocido de la Comunidad”.

En cualquier caso se ha de subrayar que este proceso, a falta de una normativa adecuada en el ámbito de la Comunidad, podría ponerse en peligro por culpa de una verticalización excesiva de algunos de los gigantes industriales integrados.

En un entorno tan competitivo como el presente, debería ser cuestión de política corporativa, especialmente en el ámbito de los contratistas principales, que los requisitos de adquisición no sean sesgados y se expresen con claridad; que la competencia se realice sobre una base justa y ecuánime; y que el cumplimiento de los contratos se evalúe equitativamente de acuerdo con los términos y condiciones de los contratos, sin tener en cuenta las fronteras nacionales de Europa.

La adopción de un Código de Prácticas, que regule los aspectos de la cadena de suministro y fomente la puesta en práctica de buenos usos en los procedimientos de adquisición de la industria, proporcionaría a los mejores subproveedores, incluidas las PYMES, la oportunidad de seguir funcionando y crecer sin la necesidad de preferencias, subvenciones o tratos especiales, además de acceder a acuerdos de asociación. Al adoptarse prácticas contractuales adecuadas en la cadena de suministro, se facilitaría la transferencia del valor añadido de un eslabón a otro de la cadena de suministro en beneficio del cliente.

Por tanto, por un lado, los subproveedores, para asegurarse el acceso a los mercados, deberán proporcionar suficiente confianza a los compradores y a los clientes en aspectos como, por ejemplo, la disponibilidad y la regularidad en el tiempo de rendimientos de nivel mundial; el mantenimiento de la competitividad en tecnologías de vanguardia; la disponibilidad de tecnologías y de la información y procedimientos de fabricación compatibles con los estándares reconocidos del cliente; altos niveles de formación de su personal laboral y la adopción de modelos de gestión adecuados.

Por otro lado, los contratistas de defensa (los principales y los integradores de sistemas), si bien por un lado deberán evaluar objetivamente la eficiencia de los proveedores o de los socios preferentes bien a través de su capacidad de operar en el mercado mundial o a través de unos criterios de competencia comparativa, por el otro, deberán asegurarse de que no existan tratos de favor para con sus empresas afiliadas o asociadas.

Del mismo modo que hemos recomendado un grupo de presión que dialogue de forma activa con sus homólogos Institucionales y de Defensa, deberíamos darnos cuenta de que quizá ahora sea el momento idóneo para forzar y apoyar un debate que abogue por la actualización de las capacidades industriales de Europa. En los años 80 se publicó, y un libro blanco sobre "Una Europa más fuerte"; a finales de los años 90, RITEC y SCITEC y, más recientemente, ECAP y STAR 21. Con una participación

más activa de todos los sectores de la industria, aquellos ejercicios podrían constituir la base para la definición de una especie de amplio plan industrial europeo/ un Libro Blanco relacionado con la defensa y la alta tecnología que presentan indudables sinergias.

Para resumir, creemos que a corto plazo, y en los campos de la seguridad y la defensa, tendremos que hacer frente a una situación con una Europa de dos velocidades; dependerá de todos nosotros el valorizar y no minimizar el presente estado de las cosas, y esto se puede realizar, como he sugerido anteriormente, porque aún queda mucho potencial por explotar. Si logramos esto evitaremos que se produzca una mayor disgregación de la industria europea y salvaguardaremos unos conocimientos y unas experiencias preciosos, quizá únicos. Adoptando una solución cooperativa contribuiremos a una mayor consolidación del mercado, la única fuente que puede proporcionar esa masa crítica tan urgentemente necesitada.

¿PUEDE LA INDUSTRIA ACTUAR CON SUS PROPIOS RECURSOS?

Mientras los Estados Miembros sigan necesitando diferentes soluciones para los mismos sistemas, el potencial para la racionalización industrial nunca podrá ser explotado: una industria de defensa europea competitiva necesita un mercado de defensa único que, a su vez, requiere una fuerte integración entre las políticas industriales y de defensa, tanto dentro de cada una de las naciones europeas como en el ámbito de la UE.

Europa dispone de la capacidad industrial para poner en práctica los medios impuestos por los desafíos en materia de seguridad en la actualidad. Lo que necesita para llevar a término el proceso de integración y la consolidación de su prestigio internacional es tener voluntad política, es decir, las estructuras y los programas de adquisición a través de los cuales se irán superando las carencias de forma gradual pero constante; en otras palabras, se necesita una Política Armamentística Común.

La Industria Europea de Defensa cree que la creación de una Política de Defensa y Seguridad Europea es un requisito esencial en la preparación de instrumentos eficaces que pongan en práctica una Política de Armamentos Común.

El proceso sobre el que actualmente se apoya la consolidación de una Política Europea de Seguridad y Defensa (PESD) se está desarrollando mediante el análisis de un amplio conjunto de cuestiones diplomáticas,

militares e industriales; concretamente una Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), una política militar y de armamentos, y una política de procedimientos de adquisición. Todas estas cuestiones se encuentran fuertemente interrelacionadas y requieren de la participación y de la contribución de diferentes sectores así como de conocimientos especializados.

La cuestión que engloba a los principales sectores de interés industrial es aquella que se encuentra esencialmente relacionada con la creación de un Mercado Europeo de Equipos de Defensa (EDEM) y en particular la necesidad de un enfoque coordinado entre los partidos políticos que postulan su definición.

Es generalmente aceptado que un Mercado Europeo de Material de Defensa (EDEM) en el que las contrataciones de defensa tengan lugar en el ámbito europeo y no en los fragmentados mercados nacionales ofrece beneficios potenciales para la industria de defensa, las fuerzas armadas y los gobiernos nacionales.

Los beneficios potenciales de un EDEM surgen de un mercado doméstico más amplio al que las compañías europeas podrían acceder. Las compañías podrían reestructurarse más allá de las fronteras nacionales para reducir duplicidades, crear centros de excelencia y aprovecharse de secuencias de producción más largas. Esto debería incrementar sus niveles de inversión en tecnología y su capacidad para competir en igualdad de condiciones con sus homólogos estadounidenses. A su vez, las fuerzas armadas europeas tendrían acceso a sistemas tecnológicos más avanzados y más rentables. Gracias a una industria racionalizada, los gobiernos y los contribuyentes europeos se beneficiarían de una mayor relación calidad-precio.

Sin embargo, sólo se podrá alcanzar el mercado doméstico europeo si existe una verdadera cooperación entre los Estados Miembros europeos y si esta cooperación se consolida en torno a un conjunto de normas de clara y fácil aplicación.

Es por este motivo por el que la industria del sector insiste en la importancia de que la Política Europea de Seguridad y Defensa incluya unas disposiciones firmes respecto de las siguientes materias fundamentales:

Armonización de requisitos

Cuanto más grande es el mercado, más grande será la demanda de productos y de ahí que el ahorro potencial por eficiencia sea mayor en el

proceso de producción. Los gobiernos nacionales deberían ponerse de acuerdo en los principios de interdependencia mutua, por lo que se entiende que las compañías de defensa podrán aprovechar al máximo las economías de escala a través de secuencias de producción más largas.

Las naciones europeas deberían salvaguardar la base industrial de defensa mediante la promoción, a escala internacional, de centros de excelencia y el estímulo de la competitividad de las empresas europeas en toda la cadena de abastecimiento dentro del EDEM.

En concreto, la armonización de requisitos, especialmente si se pone en práctica desde sus inicios, favorecerá el lanzamiento de los principales programas, convirtiéndose de este modo en un catalizador esencial para agrupar las numerosas y generalizadas excelencias que existen en cada una de las naciones y que constituyen un activo europeo muy importante.

Tan sólo mediante el fomento de los programas de cooperación, podrá la "nueva" industria europea que va a tomar forma consolidarse con orden, también de forma transnacional, y proporcionar la eficacia de producción necesaria en los escenarios operativos presentes y futuros. Esos programas conjuntos también favorecerán la explotación de todas las posibilidades de la exportación, con el consecuente aumento de la masa crítica y los efectos positivos que tendrán sobre la eficiencia industrial y los costes.

Al mismo tiempo, los programas de cooperación contribuirán a gestionar racionalmente el inevitable efecto que sobre el empleo tendrá la búsqueda de ahorros y sinergias.

Una Política de Adquisiciones Común

La actividad comercial sin restricciones en toda Europa animará a los proveedores a optimizar la capacidad de producción para satisfacer las necesidades de los clientes y por consiguiente a reestructurar la capacidad de producción a escala europea y a reducir las duplicidades hasta un nivel eficiente.

Para que la reestructuración de la industria de defensa europea se lleve a feliz término se necesita la participación activa de los gobiernos europeos para definir normativas y procedimientos armonizados. Los gobiernos tendrán que permitir que las compañías compitan por contra-

tos de defensa estrictamente sobre la base de criterios de rentabilidad; la selección de contratistas deberá ser justa y transparente.

Una agenda en co-propiedad y dotada conjuntamente de personal, una Agencia de Armamentos Común (AAC) sería, desde el punto de vista de la Industria, el medio más aceptable para poner en práctica la política de reestructuración. Permitiría a todas las compañías utilizar las mismas interrelaciones y procedimientos para licitar, desarrollar, proporcionar y mantener el material.

Una AAC también sería vital para centralizar la financiación de nuevas tecnologías y productos de manera que las compañías puedan tener una referencia europea y no sólo nacional.

Una Política Tecnológica y de Investigación Europea Integral

Como ocurre con otros aspectos de los procedimientos de adquisición de la defensa, la inversión en tecnología es en su mayor parte gestionada por cada nación. Si las compañías van a operar sobre una base paneuropea, entonces deberá consolidarse una buena disposición para aumentar la participación de las naciones en los resultados de la I+D. Además, también será necesario que se establezca un mecanismo paneuropeo para transferir los resultados de la I+D financiada por los gobiernos a través de un sistema de adquisiciones común.

Alcanzar un acuerdo sobre un amplio conjunto europeo de objetivos de investigación debería ser la primera medida que contribuyera a mejorar el uso que se hace de los recursos de la I+D, y esto es totalmente necesario para asegurar el futuro de la base tecnológica e industrial europea. En concreto, a efectos de defensa, todas las partes interesadas deberán definir una lista de tecnologías clave y ésta deberá ser aceptada por todos los Ministerios de Defensa.

MODO DE PROCEDER

Existen dos obstáculos principales a la hora de avanzar en la racionalización industrial. El primero es el deseo de los gobiernos de controlar las fuentes de abastecimientos para las prioridades nacionales durante los períodos de crisis. El segundo obstáculo, y probablemente el más significativo, es el interés económico nacional. Las compañías de defensa representan fuentes de empleo de alta tecnología y de ventas por exportación. Una industria europea consolidada tendrá menos capacidad y

menos empleo, al menos al principio, y los gobiernos habrán de aceptar la interdependencia y algunos inconvenientes nacionales, para obtener beneficios europeos a largo plazo, tal y como los países LOI han apreciado y empiezan ahora a poner en práctica.

Para superar estas dificultades, la industria sugiere una solución basada en medidas que procedan paso a paso y recomienda tres cuestiones prioritarias sobre las que concentrar las actividades a corto plazo:

1. Concertar objetivos y prioridades de capacidad de defensa comunes y ponerlos en práctica en uno o más sectores a la vez (es decir, concentrando los *Headline Goals* de Helsinki y ECAP en unos sectores determinados), como por ejemplo, defensa aérea, guerra anti-submarina o fuego indirecto. Los sectores de prioridad seleccionados podrían a continuación armonizar sus necesidades militares, la I+T y los procedimientos de adquisición, en paralelo con una estrategia industrial basada en sectores.
2. Armonizar, en el ámbito de las soluciones técnicas, aquellos subsistemas que podrían hacerse comunes a una serie de sistemas de base nacional. Por ejemplo, los motores para los aviones de combate, los sistemas de misiles o los sistemas de sensores. Asimismo, en esos casos, cuando se encuentren vinculados a una estrategia industrial concertada, podrían constituir un mercado único en un sector específico.
3. Establecer un procedimiento proactivo que a la hora de su puesta en práctica confiera prioridad a programas en los que la colaboración sea más fácilmente alcanzable. Esto podría adoptar la forma de una comisión acreditada que revisara los planes de adquisición nacionales y propusiera proyectos conjuntos a los ministros de defensa de cada nación.

En línea con lo anteriormente expuesto, las nuevas amenazas ocasionadas por los sucesos del 11 de septiembre de 2001 representan una única oportunidad para establecer ciertos requisitos militares armonizados de acuerdo con los *Headline Goals* de Helsinki y el procedimiento ECAP. Tanto las amenazas terroristas como otras amenazas asimétricas requieren un incremento de las capacidades de comunicación y vigilancia (patrullas aéreas y marítimas, misiones SAR, C4ISR, etc.) que podrían ser la base de una política común europea de adquisiciones y de I+T en materia de seguridad.

EN BREVE Y COMO CONCLUSIÓN

Europa y la industria europea necesitan una Política de Defensa y Seguridad Europea.

La Industria de Defensa Europea se encuentra viva y capaz de hacer frente a los desafíos impuestos por la nueva situación, y constituye un importante valor para Europa.

Uno de los objetivos de la PESD debería ser la consolidación de la política armamentística europea dentro de la cual una Base Europea de Tecnología e Industria de Defensa fuerte deberá ser considerados como elemento esencial para su credibilidad. Esto debería encuadrarse dentro de un contexto en el que Europa asuma mayores responsabilidades y refuerce sus vínculos transatlánticos. Una política como esa ha de basarse en un acceso recíproco a los mercados y debería tener en cuenta la especificidad del sector de armamentos.

La Industria de Defensa Europea está luchando por consolidar un prestigio sólido y competitivo.

La armonización de las necesidades operativas militares es una acción esencial para progresar en el futuro y se debería animar a las naciones europeas a armonizar sus necesidades de defensa siempre que fuera posible. La creación de una política armamentística europea proporcionará el marco adecuado.

La industria europea está racionalizando y creando eficiencias dentro de sus propias estructuras y está consiguiendo una ventaja competitiva al valorar las excelencias allá donde éstas se encuentren.

Europa debe seguir progresando en base a iniciativas anteriores y experiencias adquiridas, con el objetivo de establecer referencias eficaces y estructuras de gestión centralizadas como por ejemplo:

- una Agencia de Armamentos Común como instrumento para que la creación de un Mercado Europeo de Material de Defensa reciba un mayor estímulo.
- un contexto competitivo y eficaz para la cooperación que evite duplicidades innecesarias en las capacidades.
- acuerdos bilaterales y multilaterales para favorecer la competencia justa más allá de las fronteras nacionales.

- la armonización tanto de los procedimientos y normas de adquisición como de los procedimientos y normas legales.

La industria del sector está invirtiendo una cantidad considerable de recursos para favorecer la valorización de sus activos y consolidar su valor no solamente para beneficiar a las partes interesadas, sino también para contribuir a una Europa más fuerte y soberana.

Los Estados Miembros deberían facilitar la disponibilidad de más recursos y mejorar su coordinación en las áreas de:

- I+T relacionadas con la defensa con el objetivo de apoyar la creación de centros de excelencia, y preparar el lanzamiento de programas plurianuales y de financiación centralizada.
- programas de material de defensa basados en un uso más eficaz de los recursos y más programas de colaboración para superar las carencias de capacidades de acuerdo con la ECAP y la DCI.
- procedimientos de adquisición comunes y con financiación centralizada en apoyo de operaciones de la UE fuera de área, para de este modo incentivar un uso más objetivado de los presupuestos nacionales de defensa.
- además, las inversiones a largo plazo en defensa, en concreto, los programas plurianuales de colaboración europea, deberían excluirse del Pacto de Estabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

EUROPEAN DEFENCE INDUSTRY GROUP – EDIG: *“Contribution to the Convention on the future of Europe”*.

EUROPEAN DEFENCE INDUSTRY GROUP – EDIG: *“Creating a European Defence Equipment Market”*.

EUROPEAN CONVENTION: *“Introductory notes by the Secretary on the military capabilities which could be available to the European Union”*.

RAND’S NATIONAL SECURITY RESEARCH DIVISION: *“From national Champions to European Heavy Weights”*.